برايان تريسي



علم نفس النجاح

ترجمة بتصرف

الدكتور عبد اللطيف الخيا

دار ... للجميع

المحتوى

الشريط الأول

تكوين صورة إيجابية للنفس

الشريط الثاني

تحمل المسؤولية وتعلم القيادة

الشريط الثالث

برمجة نفسك من أجل النجاح

الشريط الرابع

الأهداف والوصول إليها

الشريط الخامس

مضاعفة القدرة العقلية

الشريط السادس

النجاح في العلاقات الإنسانية

بسم الله الرحمن الرحيم

مقدمة الطبعة الأولى

مادة هذا الكتيب مستمدّة من ستة أشرطة تسجيل أصلها باللّغة الإنجليزيّة: حول تحقيق حياة ناجحة منتجة، نظن أنها مفيدة لكل إنسان، مسلم وغير مسلم، وأنها تساعدنا في فهم نواحٍ كثيرة في السلوك ربما نمرّ عليها ولا نفطن لوجودها.

وقد يفضل بعض المتقين ألّا يتعلموا أمور السلوك إلّا من القرآن والسنة، ولكن حتى النصوص الدينية لا يمكن أنّ نفهمها في الواقع إلّا بحسب فهمنا للواقع وأحوال العالم.

وهذه المادة التي بين يدي القارئ ثمرة خبرةٍ وبحثٍ طويل في أسباب الإخفاق وما يقابلها من أسباب النجاح في البيت والعمل ومع الناس وفي داخل النفس.

ونحن نعتقد أنّ متابعة خبرات الأمم؛ هو من باب طاعة الأمر القرآنيّ بالسير في الأرض، والنظر في أحوال الآخرين لنتعلّم من خبراتهم.

واسم المؤلف الأمريكي هو برايان تريسي.

د. عبد اللطيف الخياط

الشريط الأول

تكوين صورة إيجابية للنفس

يقول برايان تريسي: إنه جرب هذه المعلومات على أكثر من (٥٠٠٠) إنسان، وبعضهم تغيرت حياتهم من الإخفاق إلى النجاح والإنجاز وتحقيق الآمال. ويقول: إن (٥)بالمئة فقط من الناس ناجحون، ولكن هناك إمكانية مؤكدة أن يصبح ـــ من يريد ـــ ناجحاً في نواحٍ كثيرة لاتخطر بباله مثل النواحي المادية والاجتماعية والأسرية ويمكنه أن ينجح في تغيير عاداته وتأثيره بين الناس.

وهو يحدد ست علامات للنجاح:

١ ـــ سكينة القلب أي هدوء البال،ومعناه عدم الشعور بالذنب وعدم الشعور بالخوف.

٢ ـــ تحقيق مستوى عالٍ من الطاقة.

٣ ـــ تحقيق علاقات طيبة مع الناس، وهذا شيء أساسي في تحقيق الذات.

٤ ـــ عدم الاحتياج المالي. والاحتياج تختلف من شخص إلى شخص، فبعض الناس يكتفي بدخل بسيط ولا يشعر أنه يحتاج أكثر، وآخر قد يكون دخله عشرة أضعاف الأول، ويشعر أنه يحتاج أكثر.

٥ ـــ وجود أهداف ذات قيمة في حياة الإنسان.

٦ ـــ الشعور بتحقيق الذات.

ويتساءل تريسي هنا: إن القليل من الناس يحقق هذه الأهداف، هذا مع أن عصرنا يوفر أعلى درجات الخدمات. فلماذا؟

والجواب: إن أحدنا يأتي إلى الحياة بدون كتاب إرشادات يحول تشغيل هذا الكائن الذي هو نحن. فيكون الفرد مثل كمبيوتر دون كتاب الإرشادات والتعليمات. ونحن نمضي أكثر حياتنا نحاول أن نتعرف على إمكاناتنا، وهكذا تمضي الحياة قبل أن نحقق الكثير. ولكن كيف يمكن أن نضبط حياتنا؟ كيف تصبح حياتنا تحت الضبط والتوجيه؟ كيف نحقق إمكاناتنا المخبأة؟

وللجواب على ذلك يبدأ تريسي بتحديد المبادىء الأساسية أو القوانين الأساسية لفهم النفس من وجهة نظر النجاح.

قانون الضبط والتحكم

يقول تريسي: إن مقدار الضبط والتوجيه الذي نملكه يحدد مقدار الصحة النفسية، يحقق شعورنا بعدم اضطراب نفسنا. يعني هذا أن المطلوب أن نشعر أن المقود بيدنا، وليس لدى قوة من خارجنا. إننا نحن نوجه حياتنا. غير أن أكثر الناس يشعرون بعكس ذلك؛ يشعرون أن الصدفة (أي الحظ) تتحكم في حياتهم. فهم لايملكون التخطيط لحياتهم. إنهم ينتظرون ما يحدث لهم بطريقة سلبية فكيف يمكن تغيير هذا؟

إن الجواب هو أن نتعلم قانون السبب والنتيجة. إن السبب والنتيجة هو القانون الذي يحرك العالم. كل ما يحدث في الكون له سبب. وإذا فهمنا هذا جيداً فيجب أن نعرف أن أي أمر يحدث بحسب قانون، أي أن له سبباً، فإذا كشفنا السبب أمكن أن نغير النتيجة. وإن أهم سبب في تحقيق الوئام والتناسق داخل النفس هو معرفة قانون السبب والنتيجة.

والآن بناء على قانون السبب والنتيجة يقول تريسي: **إن أفكارنا الحالية هي نتيجة لكل ما مر في عقولنا في السابق**، وإن شروط حياتنا تصنعها أفكارنا. إذا غيّرنا أفكارنا فسوف تتغير شروط حياتنا. إن ما يعتقد الإنسان أنه صحيح اعتقاداً يدخل إلى شعوره فسوف

يصنع هذا الاعتقاد حياته. وحتى إذا كان مايعتقده خاطئاً فسوف تتحقق نتيجة معتقداته في حياته. لأن معتقداته صحيحة بالنسبة له.

وهو يقول هنا: إن توافق النتيجة مع معتقداتنا شيء تعلمنا إياه كل كتب الدين (ويذكر القرآن من جملة تلك الكتب). ويذكر هنا مثالاً: طالب كانت درجاته ممتازة في المرحلة الثانوية، ثم تقدم للقبول في الجامعة، واختبرته الجامعة اختبار القبول، فحصل على درجة ٩٨ . فظن الطالب أن الدرجة تشير إلى معدل ذكائه. ومقدار معدل الذكاء ٩٨ ، هو أقل من الوسط،لأن الوسط هو ١٠٠ . وفي أول فصل في الجامعة كانت درجاته أقل من الوسط. فكلمه المرشد، وعلم أن الطالب يظن أنه في امتحان القبول حصل على درجة أقل من الوسط. لكن المرشد التعليمي صحح له خطأه وأفهمه أن درجة ٩٨ في ذلك الاختبار تعني أنه أحسن من ٩٨ بالمئة من الطلاب، أي أنه يندر بين الطلاب في كل الجامعة من يعادله في التحصيل العلمي. وفي الفصل التالي قفزت درجات الطالب إلى أعلى مستوى.

يقول تريسي هنا إن ما نعتقده عن أنفسنا نأخذه ممن حولنا، وخاصة في الطفولة المبكرة، ويصير عقلنا مستعداً لقبول ما يوافق معتقداتنا عن أنفسنا ويرفض ما لايوافق اتجاه تفكيرنا، أي أننا نصدق ما يؤكد فكرتنا الحالية أكثر فأكثر.

قانون التوقع

إن ما نتوقع أن يحدث يصبح سبباً للاتجاه نحو ما توقعناه. أي إذا توقعت مثلاً أن أكون ناجحاً توقعاً قوياً فإن هذا يصنع النجاح. فأنا أكلم نفسي بما أتوقعه وأحياناً أكلم الآخرين، وهذا يجعل فكرة النجاح تتمكن أكثر وتوجه سلوكي نحو تحقيقها. والذين يتوقعون الشيء السيء يتصرفون بما يناسب توقعهم، حتى إن الناس إذا توقعوا الغلاء – ولو كان توقعهم خاطئاً في الأصل – فإن توقعهم يصنع الغلاء، وهذا شيء أثبتته الأبحاث. وهكذا فإن ماأتوقع أن يكون عليه سلوكي فإنه سوف يتحقق، ولو كان توقعي مبنياً على أسس خاطئة في الأصل.

وهنا يذكر تريسي مثالاً. قال المدير في إحدى المدارس لثلاثة من المدرسين: بما أنكم أفضل ثلاثة مدرسين فقد اخترنا لكل منكم ثلاثين طالباً هم أحسن طلاب المدرسة ذكاء لتدرسوهم في صفوف خاصة؛ ولكن لاتخبروا الطلاب ولا تخبروا أهلهم، لأن هذا يفسد العملية. درّسوهم بشكل عادي تماماً واستخدموا المنهج العادي نفسه، ولكننا نتوقع لهم نتائج جيدة. وفعلاً كانت النتائج رائعة، وقال المدرسون: إنهم وجدوا الطلاب يتجاوبون ويفهمون بشكل لم يعتادوا عليه. ثم جرى إخبار المدرسين أن الموضوع لم يكن إلا تجربة،

وأن الطلاب هم طلاب عاديون جرى اختيار أسمائهم عشوائياً بلا ميزة خاصة. وفوق ذلك فإن المدرسين أنفسهم هم عاديون أيضاً جرى اختيار أسمائهم بالقرعة. نلاحظ هنا أن التوقعات هي التي صنعت النتيجة، ولو كانت المعلومات في الأصل خاطئة.

وهنا يقول: إن ما يتوقعه الآباء والأمهات من أولادهم له أكبر الأثر في صنع سلوك هؤلاء الأبناء. إن ما يتوقعه منا الآخرون يتحكم فيما نعمله، على شرط أن يكون توقعهم قوياً واضحاً. إذا توقعوا العمل الجيد المتفوق فسوف يكون كذلك، وإذا توقعوا الفشل والإخفاق فسوف يكون كذلك، ولهذا على الأبوين أن ينتبهوا ماذا يتوقعون من أطفالهم.

وأهم إنسان في تحقيق توقعاتي هو أنا. إن ما أتوقعه من نفسي يتحقق الكثير منه، سواء أكان توقعي عالياً أم منخفضاً، لهذا فإن من المهم أن أتوقع شيئاً ممتازاً.

قانون الجاذبية

معنـاه أن الإنســان مثـل المغنـاطيس، يجذب إليـه الظروف والأشخاص والأحداث التي تتناسب مع طريقة تفكيره. فإذا أراد أن يغير الحوادث والظروف فعليه أن يغير طريقة تفكيره. المتشائم حول نجاحه سوف يجذب إلى نفسه كل ما يحقق النتائج السيئة. وإذا كانت فكرتي عن المستقبل مشرقة متفائلة فإنني أجذب الظروف والحوادث والأشخاص الذين يحققون لي نتائج طيبة. إن فكرتي عن نفسي سوف تتحقق، وفكرتي عن نفسي توفر الظروف التي تحقق الشيء الطيب أو الشيء السيء. لقد ثبت أن (٩٤) بالمئة من الناجحين في مجال الأعمال لم يكونوا ناجحين في التحصيل الدراسي ولكن موقفهم من أنفسهم كان موقفاً إيجابياً. لماذا إذن لايكون موقف أكثر الناس من أنفسهم إيجابياً؟ من أين يأتي موقفنا من أنفسنا أي اتجاهنا نحو أنفسنا؟ إنه يأتي من التوقعات. توقعنا أن الأمور ستكون سيئة بالنسبة لنا يجعلها سيئة فعلاً.

معنى هذا أنك إذا استطعت أن تقنع نفسك أنك قادر على عمل أشياء كثيرة، فحتى لو كانت التوقعات في الأصل وهماً فإن [illegible] لاتكون وهماً بل حقيقة. فموقفك من نفسك حقيقة دوماً. والناس لايتوقعون من أنفسهم ما يكفي، ولذلك لا يحقق أكثر الناس [illegible] خمس إمكاناتهم.

والآن إذا أردت أن أرفع مقدار ما أتوقعه من نفسي فعلي أن أغير مفهومي عن ذاتي أي فكرتي عن نفسي.

ومفهومي عن الذات أي تصوري عن نفسي هو التصور العام. ولكن توجد أيضاً مئات الصور التفصيلية: تصوري عن ذاتي كأخ، كأب، كمتحدث في المجالس، كصاحب ذوق في الطعام أو غيره؛ تصوري عن نفسي من ناحية تعلم اللغة، من حيث الذوق الفني... مئات الصور الذاتية. ومجموع هذه الصور الذاتية أو مفهومي عن نفسي هو صورة الذات العامة.

هناك ثلاثة أقسام لصورة الذات:

(١) **الذات المثالية:** مجموعة من المفاهيم والتصورات التي أراها كمثل أعلى لذاتي. ما أحب أن أكون. إن هذا له أثر في قياس سلوكي ومقدار اقترابي من الهدف. وملخص هدف كل إنسان أنه يريد أن يكون ناجحاً؛ لكن كل واحد له فهمه الخاص لمعنى النجاح.

(٢) **الصورة الذاتية الحالية:** أي ما أظن أو أعتقد عن نفسي حالياً. إننا في الواقع نتصرف حسبما نعتقد عن أنفسنا. أي أن الناجح يتصرف بما يناسب شعوره أنه ناجح، ومن يتصرف بما يسيء إلى شعور الآخرين يتصرف كذلك وهو يعتقد أنه غير محبوب مهما عمل، وإذا غيرت صورتي الداخلية عن نفسي تغير سلوكي بمقدار

تغير تلك الصورة أو المفهوم.

(٣) تقدير الذات أو الرضى عن النفس. هذا لب النفس الإنسانية. إنه أهم عامل في الأداء والإنتاج. إن تقدير النفس هو دائماً حقيقي لا وهمي. إنه مقدار الرضى عن النفس. كم ترضى عن نفسك كموظف، كزوج، كمتكلم في المجتمع، كصاحب نكتة. بمقدار ما ترضى عن نفسك يكون أداؤك نتيجة عملك. وكلما قلت: أنا راض عن نفسي وأقدر نفسي يتحسن أداؤك. عليك أن تقولها باقتناع. قل هذا مرات كثيرة كل يوم حتى تدخل إلى عقلك الباطن، حتى ترضى عن نفسك وتقبل نفسك.

هناك خطأ شائع: وهو أن الرضى عن النفس شيء سيء وشيء فاسد. هذا خطأ. إن الرضى عن النفس وتقدير النفس ليس هو الغرور وليس التكبر والتعالي. إن الرضى عن النفس أمر إيجابي وقدرة على محبة الآخرين. أما الغرور فهو أمر سلبي. المغرور عنده نقص. والذي يقدر نفسه لايتعالى على الآخرين ولا يضع نفسه دون الآخرين. إن من المستحيل أن تحب أي إنسان كما تحب نفسك. ويجب أن تعلم أن الناس لن يقدروك إذا لم تقدر نفسك.

لذلك عليك أن تقول لنفسك مرات كثيرة كل يوم: أنا راض عن نفسي وأقبل نفسي. هذا له نتائج مدهشة. قل هذا قبل المواقف الصعبة وكرره عدة دقائق وجرب كم تكون فائدته. إن من أهم أسباب المشكلات الاجتماعية أن الفرد لايعطي نفسه قيمتها.

الشريط الثاني

تحمل المسؤولية وتسلم القيادة

من أين تأتي صورة الذات؟

يقول تريسي: إن الطفل يأتي إلى الدنيا وليس عنده فكرة عن ذاته أو فكرة عن نفسه. وكل فكرة أو انطباع أو شعور لم يكن لدينا أخذناه ممن حولنا. ويمكن للطفل أن يتجه إلى أي اتجاه بحسب ما يتلقى ممن حوله. إن الطفل يلد وهو بحاجة إلى الحب والملامسة. إن الطفل شعور فقط، كله شعور. ويكسب الشعور بذاته بحسب استجابة أبويه؛ يتعلم أنه محبوب أو أن إمكاناته جيدة أو أنه مضحك بحسب ما يعامله أبواه. إنه يعتمد عليهما كل الاعتماد ليس بسبب الغذاء فقط، ولكنه لايستطيع العيش بدون الحب والملامسة. لقد ثبت في إحدى الدراسات في مركز لرعاية الأطفال أن الأطفال الذين منعوا الملامسة والاهتمام ماتوا فعلاً. مات (٩٠) بالمئة منهم. انكمش

جسمهم وماتوا، هذا مع أن غذاءهم كان جيداً. إن الاهتمام والملامسة للطفل مثل الماء للزهور.

هذه السنين الأولى في حياة الفرد أساسية ويبقى أثرها طول العمر، ويحتاج الطفل في تلك الفترة إلى تدفق من الحب لايتوقف. وإذا لم يحصل ذلك يبدأ عنده نقص نفسي. وهو يمضي حياته بعد ذلك يحاول أن يعوض عن النقص بدل أن يطور إمكاناته.

هناك حقيقتان هامتان عن الطفل:

(١) **كل طفل يلد بلا خوف**.ليس لديه إلا خوف الوقوع وخوف الأصوات العالية. وكل أنواع المخاوف الأخرى يصنعها من حوله. يظهر عدم خوف الطفل في قوله عن كل شيء: أنا أستطيع. فهو واثق بقدرته على كل شيء، ثم كل خوف إنما ينشأ فيما بعد.

(٢) **يريد الطفل أن يتصرف بلا إجبار**. يقول: لماذا علي أن أفعل كذا؟ ثم أبواه يعلمانه: لاتفعل كذا، لاتفعل كذا. وتمر علينا ونحن كبار حالات نعود فيها إلى حالتنا الطبيعية، حالتنا بلا قيود ولا زجر. لكن الطفل يبدأ بعد حالته الطبيعية يقلد أحد أبويه. يقلد الطرف المسيطر. وهو يقلد عاداتهما: عادات الاستيقاظ المبكر أو المتأخر، عادات الكلام، مقدار الاهتمام بالنظام، مقدار رفع الصوت. **إن الأبوين بالنسبة للطفل شيء مقدس فوق البشر**.

وهناك مبدأ آخر في فهم الطفل. إنه يتجنب ما لايسر، يبتعد عن الشيء المزعج أو المؤلم إلى الشيء الذي يسر أو الشيء غير المؤلم. فإذا شعر الطفل أن أبويه قد يحرمانه من الحب فهذا شيء مؤلم. لذلك فالطفل مستعد لفعل أي شيء حتى يرضيهما. هنا تبدأ عنده عقدة الخوف من فقدان الحب. يبدأ بالخوف وفقدان العفوية في السلوك. والأبوان قد يسرهما استخدام حرمان المحبة كسلاح. إنه سلاح فعال جداً، يحقق لهما الطاعة. ولكن المحزن أنه بعد ذلك ينشأ عند الطفل نقص نفسي يحاول أن يعوضه.

في سن (٢ ـــ ٥ر٢) من عمرالطفل **يكون توجيه النقد المهين مسيئاً جداً لنفسه.** إذا وجه إليه الأبوان النقد المهين فإنه يصبح عنده موقف: لاأستطيع. يفقد الثقة بقدرته على النجاح، إن الطفل عنده حب الاستطلاع، وحينما يزجره أبواه كلما أراد أن يجرب شيئاً غير المألوف تتسارع أنفاسه وضربات قلبه وتضطرب معدته ويجف حلقه ويصيبه الصداع. كل هذا تفكير لاعقلاني مؤداه: إنني لاأستطيع. إن هذه العادات التي سميناها ظاهرة الامتناع السلبي تمنع ظهور الإمكانات والقدرات، وتمنع الفرد من تطوير نفسه بالإقدام على أي شيء جديد أو غير مألوف. وكل هذا يعود إلى ما كان يسمعه من أبويه: لاتفعل، لاتفعل.. فرسخ في عقله أنه لايستطيع.

وربما حدث لدى الفرد ظاهرة أخرى غير الامتناع السلبي، **وهي ظاهرة الخضوع والرضوخ.** وهذه الظاهرة يقول الفرد فيها: على

أن أفعل. سبب هذه الظاهرة أن الأبوين يشترطان على الطفل حتى يحصل على الحب أن يرضخ ويخضع. يكون الحب وسيلة أو سلاحاً لإجباره على فعل الأشياء. هذا معناه أن الطفل لاقيمة له بحد ذاته، قيمته غير حقيقية،قيمته بمقدار رضى الآخرين. وفيما بعد يصبح حساساً جداً لما يقوله عنه الآخرون وكيف ينظرون إليه، ومن هنا تنشأ ظاهرة: يجب أن أفعل.

هاتان الظاهرتان أهم ما يسبب الإخفاق في حياة الكبار: ظاهرة الامتناع السلبي، وظاهرة الخضوع. إن النقد المهين السلبي في الصغر أضر شيء لمستقبل الطفل. إنه لايطور الطفل ولا ينمي العادة الخاطئة، وتكون نتائجه مدمرة.

كيف نتخلص من عادة سلبية بعد أن نكبر؟ ذكرنا مثلاً عادتين سلبيتين هما: عادة الامتناع السلبي «لاأستطيع»، وعادة الشعور بالخضوع والقهر والقسر «لابد أن أفعل». كيف نتخلص من هذه العادات؟

الأساس الأول: ويتلخص في الرضى عن النفس. يجب أن أكرر لنفسي: إنني راضٍ عن نفسي. إننا نفكر بالعقل الواعي، والعقل الواعي يحلل المعلومات فيقبلها أو يرفضها، والعقل الباطن يقبل ما يقبله العقل الواعي ويعمل بموجبه حالاً. فكل ما تفكر به باستمرار يصبح جزءاً من عقلك ومن سلوكك. وهكذا يمكن أن

أفكّر في عقلي الواعي أنني أستطيع. أفكّر باستمرار وقوة، وفيما بعد يتعلم عقلي الباطن هذا.

إن العقل الباطن أي اللاشعور أو العقل تحت الواعي مخزن هائل جداً من المعلومات، وكل ما يمر عليّ من خبرات يجعلها العقل الباطن تتوافق مع صورتي عن نفسي (مفهوم الذات). وهكذا فيجب عليّ أن أدخل في عقلي بتصميم واستمرار الأفكار التي تبني الجانب الإيجابي عن نفسي. وأهم فكرة أدخلها في عقلي باستمرار: أنا راضٍ عن نفسي، وأن أؤكد لنفسي أنني أستحق الشيء الطيب، أكرر هذا حتى يدخل في عقلي الباطن.

كل بحثنا إذن حتى هذه النقطة كان يركز على صورة إيجابية للنفس، وهذا هو الأساس الأول في أي عمل نفسي صحيح.

والأساس الثاني الكبير في العمل الناجح هو: **التخلص من الكوابح أو الفرامل التي تشد نفسي إلى الخلف** . والمبدأ الذي يخلصنا من الكوابح أو الفرامل ويخلصنا مما يشدنا إلى الخلف هو المسؤولية. في سن الثامنة عشرة يفترض أن يصبح الفرد مسؤولاً عن نفسه. والفرق بين النضوج واللانضوج هو قبول المسؤولية. كثير من الناس يجهلون هذا فيلجأون إلى الاعتذار. إن المسؤولية عن نفسي معناها أنني أقبل المسؤولية سواء نجحت أم لم أنجح.

إن الحياة الحاضرة تشجعنا على عدم المسؤولية في بعض

النواحي. كثيراً ما نتوقع من الحكومة أن تفعل كل شيء لنا. كذلك في المحكمة يقول المذنب: إن طفولته كانت تعيسة أو إنه كان سكراناً. إنه يطلب الرحمة وعدم المسؤولية. وفي مجال الصحة كثيراً ما نتوقع من الطبيب أن يفعل كل شيء ولا نريد المسؤولية.

ولا يكفي أن نوافق ظاهراً على حمل المسؤولية في بعض النواحي. يجب حمل المسؤولية عن نفسي وما أفعل وما أعاني منه بالمئة. والحقيقة أننا مسؤولون عن أمورنا سواء اعترفنا بذلك أم لا.

فإذا وافقنا على حمل المسؤولية فعندئذ نمتلك الضبط والتوجيه والتحكم في حياتنا. هناك علاقة متوازية بين مقدار المسؤولية وبين مقدار الحرية والتخلص من العوائق والعقبات. وبالمقابل هناك علاقة متوازية ــ أي علاقة طردية ــ بين الهروب من المسؤولية وبين فقدان الضبط والتحكم والحرية.

ونصل هنا إلى نقطة هامة هي أن ما يتحكم بمقدار عالٍ من المسؤولية هو المشاعر الإيجابية، والذي يتحكم بمقدار منخفض من المسؤولية هو المشاعر السلبية. إن من أهم مكتشفات هذا العصر أن المشاعر السلبية ليست حتمية. والمشاعر السلبية هي الشعور بالذنب والخوف والاستياء والشك والحسد وأمثال ذلك. وكل هذه المشاعر السلبية ترجع إلى شعور واحد: الغضب. والغضب قد يتوجه نحو الخارج أو الداخل. هناك كثير من الكلام الفارغ حول ضرورة الغضب وضرورة التعبير عنه. والدليل على أن الغضب ليس علامة

صحة نفسية أن تراقب أوضاع جسمك وعقلك حين الغضب. إنك تلاحظ أن العقل تغطيه سحابة فيصبح غير قادر على التفكير الصافي الصحيح. كذلك الجسم تصيبه تغيرات غير صحية: ارتفاع الضغط، تسرع القلب، اضطراب الهضم..

إن كل شعور سلبي ينبع من داخلنا. إنه ضعف وليس قوة، وليس عاطفة نبيلة راقية. والحل الصحيح أن نتخلص منه. الصحيح أن نوقف الغذاء عن شجرة العواطف والمشاعر السلبية حتى تتلاشى. تتغذى شجرة المشاعر السلبية بغذائين: الأول: التبرير. نحن نبرر لأنفسنا أننا على حق في السماح للعواطف والمشاعر السلبية حينما يخطىء في حقنا أحد أو يظلمنا أحد. علينا أن نزيل هذا التبرير لأنه خطأ. الغذاء الثاني: هو أن نعتبر ما يحدث ضاراً بنفسيتنا: أن نأخذ للأشياء معنى شخصياً فنتخذ الغضب وسيلة للدفاع عن انخفاض نفسيتنا، مع أنه لا شيء يخفض نفسيتنا إذا قررنا داخل عقولنا ألا تنخفض.

وأسرع طريقة لقطع شجرة المشاعر السلبية أن نتوقف عن اللوم، أن لانلوم أحداً أبداً. إن العقل يتسع لفكرة واحدة، فإذا أوقفنا اللوم فإنه ــ أي العقل ــ يقبل المسؤولية. وهكذا لا تتركز في عقلنا عاطفة سلبية. وحالما نقبل هذا يصبح العقل هادئاً صافياً. إن فكرة أنا المسؤول تعادل في أهميتها: أنا راض عن نفسي. ولكن تحقيق ذلك صعب. في المرة الأولى التي أقول أنا المسؤول وأترك لوم الطرف الآخر

فإنني أقول ذلك وفمي يرفض هذا القول. لكن بعد مرات عديدة يدخل الرضى بالمسؤولية إلى عقلي. لاحظ أن الذي يقول: أنا المسؤول فإنه يحاول معالجة الموضوع. وأما من يرفض المسؤولية فهو يلوم طرفاً آخر ويبقى يلومه شهراً بعد شهر وسنة بعد سنة، فيترك المشكلة على حالها.

إننا لا نبدأ بالتحكم في حياتنا إلا بعد التخلص من المشاعر السلبية. إنها مثل الفرامل أو الكوابح التي توقف السيارة أو على الأقل تشدها حتى تجعل حركتها صعبة. وبداية الحل أن يقرر الإنسان حالاً أن يقول: أنا المسؤول.

يتبين مما سبق أنه تجمع لدينا صفتان لا بد منهما من أجل الإنجاز والنجاح: درجة عالية من الرضى عن النفس. ودرجة عالية من المسؤولية.

ونتساءل هنا من أين تأتي المشاعر السلبية كالشك المفرط والغضب والخوف والشعور بالذنب. إنها لا تلد مع ولادة الطفل، ولكنها تنشأ بسبب النقد المهين قبل سن السادسة. وكذلك تنشأ المشاعر السلبية بسبب حرمان الطفل من الحب. وهناك ثلاثة شروط لتدفق الحب:

(١) أن يكون الأبوان راضيين عن نفسيهما، فمن لا يكون راضياً عن نفسه يصعب أن يعطي الحب الكافي.

(٢) الحب بين الأبوين.

(٣) أن يعطي الأبوان الطفل كفايته من الحب. إن هناك حقيقة قد لا نصدقها، وهي أن كثيراً من الآباء والأمهات لا يعطون الأولاد كفايتهم من الحب. لا يكفي أن نعطي الطفل دقيقتين من الوقت لإظهار الحب. قد يقال إن النوعية أهم من الكمية، ولكن النوعية هي نتيجة للكمية. يجب إعطاء الطفل وقتاً طويلاً. ربما يقول الأب أو الأم: سأعطيهم كفايتهم من الحب فيما بعد. وفجأة نجد أن الأطفال صاروا كباراً وفاتت الفرصة.

هذان الخطآن: الحرمان من الحب الكافي والنقد المهين يزرعان في عقل الطفل الشعور بالذنب. وقد يأتي الشعور بالذنب من العقاب، أو من الاستعمال الخاطىء للدين. قد يحصل الأبوان على طاعة الطفل، ولكن شخصيته تصبح شخصية المذنب، ويشعر أنه لا يستحق حظاً طيباً. وحتى إذا جاءه حظ طيب يقول: إنه لا يمكن أن يستمر. إنه يخاف النجاح، فهو يتصرف بما يحقق الإخفاق. ومن يتنبأ لنفسه بسوء الحظ فإن سلوكه يحقق أو يقرب الإخفاق. والحقيقة أنه لايوجد سبب لأن لا تأتي الأمور الطيبة المفرحة بأعداد كبيرة ودائمة. ولكن تأتي أمور أخرى غير ما نحب. فإذا حدث ما نكره فلا حاجة للشعور بالذنب.

وهناك سبب آخر للشعور بالذنب، وهو استخدام عبارات التأسف كثيراً. وسبب آخر هو اتهام الآخرين، ومن يتهم الآخرين

فهو يخفي في نفسه اتهام نفسه أيضاً.

ومن أسباب الموقف السلبي تجاه نفسي أن أقول: أتمنى، أو ياليت. فمعنى أتمنى أو ياليت أنني لا أستطيع. أتمنى أن أخفف وزني، أتمنى أن أتعلم هذه اللغة. كل هذا رسالة إلى العقل الباطن أنني لا أستطيع، ويتركز في نفسي أنني لا أستطيع.

ومن أهم كلمات الاعتذار الخاطئ، كلمة: سأحاول. ومعنى سأحاول أنني أخبرك مقدماً أنني لن أفعل، وأنني سأخفق، وأنا أقول لك هذا منذ الآن حتى لاتوجه إليَّ اللوم. لاتقل سأحاول. قل سآتي أو لن آتي،أو سأفعل أو لن أفعل. وإذا قلت لن أفعل فبيِّن السبب. هذا لأن العقل الباطن يستمع ويحفظ إذا كنت ستسجل على نفسك الفشل.

هنالك طرق عديدة للتغلب على الشعور بالذنب.

(١) **أن لاتنقد نفسك نقداً مهيناً**.لاتقل عن نفسك شيئاً إلا إذا كنت تريد فعلاً أن يتحقق. وإذا حاول أحد أن يلومك لوماً مهيناً فقل مبتسماً هادئاً: هل تريد مني أن أشعر بالذنب؟! قل ذلك كلما لامك بهذه الطريقة.

(٢)**أن لاتلوم أحداً**.لاتلم أحداً أبداً. من يلم الناس يسبب اللوم لنفسه. خذ المسؤولية أنت. وهذا يذكرنا بقانون المسامحة.

(٣) **قانون المسامحة**:إن الشخصية السليمة التي تتمتع

بالصحة النفسية هي التي تسامح. بعض الناس يحملون في أنفسهم حقداً لمدة طويلة والأمر قد يكون بسيطاً. إن النفس لاتستطيع أن تتحرر من القيود وتتحرر من الضيق إلا بالمسامحة.

وأول شخص تسامحه: الأبوان. لقد لاحظنا أن كثيراً من الناس لايزالون يشعرون بالغضب ضد أبويهم بسبب شيء فعلاه أو شيء حرماه منه. السبب هو أننا في الطفولة كنا ننظر إلى الأبوين كشيء مقدس وفوق البشر. ثم لانتصور كيف أنهما بشر من طين وأنهما يخطآن، ويصدر عنهما شيء سخيف، وهكذا يصعب على بعض الأفراد أن يسامحوا أبويهم. غير أن علينا أن نسامحهما. علينا أن نسامحهما مئة بالمئة. لن نصل إلى النضوج حتى نسامحهما.

من علينا أن نسامحه بعد الأبوين؟ كل إنسان آخر. كل من أزعجنا وآذانا. تسامح بكرم. تقبل المسؤولية نحن. كثير من الأشخاص عاشوا سنوات طويلة وهم يحملون الحقد، بينما المسامحة مقياس صحيح للصحة النفسية. والمسامحة لاتعني المحبة، وإنما المهم أن تسامح. هذا ضروري لتحقيق إمكاناتك.

والشخص الثالث الذي عليك أن تسامحه هو نفسك. سامح نفسك عن كل حمق أو سوء أخلاق أو ذنب. سامح نفسك. إنك إنسان لا أكثر. لاتستطيع أن تتقدم بدون مسامحة للذات. إننا حينما نتكلم ونتكلم عن أخطائنا فنحن نعتذر عن عدم قدرتنا على التقدم. نحن نرسخ عدم قدرتنا على التقدم.

يسألني الناس: كيف أكون شاعراً بالمسؤولية إذا كنت لاأقبل أن ألوم نفسي؟ هنا ملاحظة هامة، وهي أن الشعور بالمسؤولية هو نظر إلى المستقبل، بينما اللوم هو نظر إلى الماضي.

وإذا أخطأت بحق إنسان فعلاً فاذهب إليه وقل له: لقد أخطأت فسامحني. قل هذا بجرأة. هذا قد ينهي قطيعة طويلة. لماذا لايعتذر الناس؟ إنهم يظنون الاعتذار ضعفاً، والحقيقة أن القوي هو الذي يعتذر حين يكون قد أخطأ فعلاً في حق إنسان.

وآخر فكرة في الشريط الثاني: حين نبحث في قبول المسؤولية والتخلص من المشاعر السلبية فيجب أن نبحث **القلق أي الهم**، وهو أمر شائع بين الناس. **إنه خوف بسبب عدم اتخاذ القرار**. حينما تتخذ القرار ينتهي القلق. إن علاج القلق هو العمل مع التصميم ووضوح المقصد. في كل الحالات تقريباً لايكون الذي يعاني من القلق عارفاً بسبب قلقه. إذا استطاع تحديد السبب يزول القلق. اسأل نفسك حين يقلقك شيء ما: ما هو أسوأ ما يمكن أن يحدث في هذه القضية: فقدان الوظيفة، فقدان الصداقة مع فلان، تدهور الصحة. اكتب أسوأ ما يمكن أن يحدث واكتب أحسن ما يمكن أن يحدث. بهذه الطريقة يزول الضغط عن العقل. وقل لنفسك: إذا حدث أسوأ ما يمكن فسوف أرضى بالواقع. هذا يريحك. وطبعاً ستحاول ألا يحدث أسوأ ما يمكن، ولكن المهم أن تعمل وأنت مرتاح العقل. هذه

الطريقة نجحت في أكثر الحالات في تخلص الناس من القلق. وقبل أن تدخل في أي عمل ما قد يسبب مشكلة فاسأل نفسك: هل أنت مستعد أن تواجه أسوأ الاحتمالات؟ قرر نعم أو لا قبل البدء بالعمل، ولكن إذا بدأت به فاقبل النتيجة بلا تردد.

الشريط الثالث

برمجة نفسك من أجل النجاح

تعلم مما سبق أننا سنصير حسبما نفكر، أي أن ما أفكر به الآن سيتحقق في سلوكي، وأن ما أفكر به الآن وواقعي الآن هو المجموع الكلي لكل ما فكرت به حتى الآن. ولا يمكن أن أصل إلى شيء في المستقبل اعتماداً على جسمي، ولكن اعتماداً على محتويات عقلي.
سنعرض هنا بعض القواعد الكبيرة التي مرت بنا ثم نضيف إليها قاعدتين.

(١) إن ما نعتقده اعتقاداً قوياً يمتزج مع شعورنايصبح حقيقتنا،سواء أكان الشعور إيجابياًأم سلبياً،أي سواء أكان لمصلحتنا أم ضد مصلحتنا، وسواء أكان اعتقادنا مبنياً على الحقائق أم على الأغلاط.

(٢) قانون التوقع.ما نتوقعه توقعاً أكيداً يصبح حقيقتنا، ولهذا من المهم أن نتوقع من أنفسنا شيئاً ممتازاً.

(٣) قانون الجذب. إن ما تفكر فيه يجذب إليك الأشخاص والحوادث والظروف التي تلائم تفكيرك وتناسبه. فإذا أردت تغيير الظروف والأحداث التي تعيشها فعليك تغيير تفكيرك. تفكيرك يشع على من حولك ويجذب ما يلائمه.

(٤) قانون التركيز. إن ما تفكر فيه تفكيراً مركزاً في عقلنا الواعي ينغرس ويندمج في خبرتنا. كما أن النبات يحتاج إلى السماد والماء فإن الذي تفكر فيه يحتاج للمتابعة حتى يصبح مغروساً في عقلنا الباطن، وبالتالي يصبح جزءاً من سلوكنا.

(٥) قانون التعويض. إن العقل يمتلك فكرة واحدة في أي وقت، فإذا أدخلنا في عقلنا فكرة إيجابية أخرجت الفكرة السلبية التي تقابلها. والأفكار الايجابية ـــ مثل إنني في حالة نفسية ممتازة ـــ هي مثل النبات. والأفكار السلبية ـــ كالمخاوف والقلق ـــ هي مثل الأعشاب الضارة. والأعشاب الضارة لاتحتاج لرعاية، بينما الأفكار الإيجابية تحتاج للرعاية. إن العقل كالفضاء لايقبل الفراغ، فإذا لم نملأه بالأفكار التي تفتح أمامنا طرق التقدم فسوف تملؤه الأفكار السلبية.

وأخيراً من الأفكار السابقة: **إن الفكرة بلا شعور لاتعمل، والشعور بلا فكرة لا وجهة له.**

والآن نضيف قانونين:

(١) **التدريب**: إن قدراتنا العملية ــ مثل قدرة التزلج أو الطباعة ــ تبدأ بتعلم المهارة ثم بالتدريب عليها حتى تصبح عادة. كذلك العادات العقلية. فإذا أردنا أن تحل عادة عقلية إيجابية محل السلبية، فعلينا أن نفكر بها مرات كثيرة حتى تصبح جزءاً عادياً من عقلنا. والناجحون لايحتاجون أن يفكروا أنهم سينجحون. إنها عادة عقلية.

(٢) **قانون الاسترخاء**: يقول هذا القانون إن بذل الجهد في الأعمال العقلية يهزم نفسه. من المعروف أنه في الأعمال الجسمية ــ مثل قطع شجرة أو دق مسمار ــ كلما ضاعفنا جهدنا تحسنت النتيجة. أما في الأعمال العقلية فالعكس تماماً. كلما ارتحنا واسترخينا ازدادت النتيجة، وكلما حاولنا الإسراع في الوصول قبل الوقت الصحيح خسرنا. فالمطلوب أن نعتقد بهدوء واسترخاء أن الأمر سيتحقق إذا صبرنا وقتاً كافياً.

كيف نتمكن من تغيير العادات السلبية إلى عادات إيجابية؟ إن كل فرد هو في طور الصيرورة، إنه يتشكل الآن ودائماً. لايوجد وصول إلى شيء مستقر. إذا فهمنا هذا جيداً أمكن أن نوجه هذا التغيير إلى ما هو طيب ومفيد.

من أجل تحقيق ذلك علينا التغلب على مشكلتين:

(١) **المحافظة على التوازن الحاضر**. معنى هذه المشكلة أن لدى الناس ميلاً إلى عدم تغيير الحالة الحاضرة. كلما أحسوا أنهم سيتغيرون يصرون على التوقف. والمطلوب أن نتخلى عن أنفسنا القديمة ونتقبل وضعاً جديداً باستمرار هو أرقى من الحالة الحاضرة.

(٢) **مشكلة الخلطة النفسية**. وهذه مشكلة تظهر حين يحاول الإنسان إيقاف الزمن حول نقطة معينة، فهو لايتحرك ويبقى جامداً بخصوص تلك النقطة بلا مبرر.

هاتان العلتان توقفان النمو النفسي.

إن إيجاد عادة عقلية جديدة تماماً ليس أمراً صعباً، فهو يتطلب (٢١) يوماً. علينا أن نفكر ونتحدث ونعمل حسب العادة المطلوبة. ولكي يصل الإنسان إلى هذه الغاية يجب أن يتصور بوضوح كاف كيف يريد أن يكون. مثلاً يريد أن يكون شخصاً محباً عطوفاً، أو شخصية قيادية، أو صاحب قرارات حازمة. عليه أن يفكر وكأنه حقق المطلوب فعلاً. إذا فكرت بنفسك وكأنك صرت بالشكل المطلوب فإن هذا التصور يتحول إلى حقيقة بالتدرج. والواقع إن هذه هي الطريقة التي تكتسب بها كل العادات الجديدة.

هناك ثلاث طرق لتسريع عملية اكتساب العادات الإيجابية:

الطريقة الأولى ـــ التأكيد: يجب استخدام التأكيدات الإيجابية بالزمن المضارع، وباستخدام ضمير المفرد المتكلم (أنا). كرر هذه التأكيدات بحماس. إن هذه التأكيدات ـــ مثلاً أنا أستطيع أن أتكلم وأؤثر في الحاضرين ـــ تدخل بالتدريج وتستقر في العقل الباطن. في أحد الأفلام عرضت طيارة خيالية تعمل بموجب الأفكار، أي تقرأ ما في عقل الطيار وتتحرك بموجبه. هذه طائرة خيالية، ولكن حياتنا هي فعلاً مثل الطائرة العجيبة التي تتحرك بحسب ما في عقولنا. وأكثر من ذلك أن ما نفكر به يحدث تغييرات فيما حولنا كأن له إشعاعاً أو كأنه مغناطيس. والتأكيدات أثرها لاحدّ له. وحتى تتحقق التأكيدات يجب أن تتوفر لها ثلاثة شروط:

(١)استعمل ضمير المفرد المتكلم (أنا) حتى يكون التأكيد شخصياً.

(٢)يجب أن تكون التأكيدات إيجابية. لاتقل أنا لاأدخن. ولكن قل: أنا مرتاح بعدم التدخين.

(٣)استعمل الزمن الحاضر وليس الزمن المستقبل. قل: أنا أنجح في هذا العمل. لاتقل: أنا سأنجح. قل: أنا أحصل على هذه الوظيفة..

الطريقة الثانية ـــ رسم صورة عقلية: هذه أروع قدرة يمتلكها الإنسان. إن أية صورة يرسمها الإنسان في عقله بوضوح يستطيع أن

يحققها. تصور نفسك قد رقّيت في عملك، أو حققت نجاحاً في علاقتك مع شخص يهمك، أو في أي اتجاه تطلبه. اجلس دقيقتين قبل عمل أي شيء يحتاج إلى قدرة، وكوّن داخل عقلك صورة واضحة لما تريد. تصور النتيجة بوضوح وإيجابية وكأنها تحققت كما تريد تماماً. إذا أردت توقيع عقد تجاري أو مقاولة فتصور العقد يوقع فعلاً. وإذا أردت إلقاء خطاب أمام الجمهور فتصور الجمهور فعلاً يصفقون لك بحماس. ارسم في عقلك صورة واضحة قبل دخولك في العمل.

الطريقة الثالثة ــ مثّل دور الشخص الذي تريده: إن من العجيب أنك إذا تظاهرت بأنك إنسان مختلف تماماً فإنك تملك سلوك ذلك الإنسان في أقل من خمس دقائق. إذا تصورت نفسك مرحاً ولو تمثيلاً تصبح مرحاً فعلاً في أقل من خمس دقائق. وإذا كنت تقرأ موضوعاً لاتتمتع بقراءته ولكن لابد منه فاخدع نفسك وتظاهر بأنك تجده أجمل موضوع، وانحنِ إلى الكتاب بسرور متصنع فإذا بك تتمتع بالكتاب فعلاً. وكذلك حين تقف أمام المرآة وتقول: أنا راضٍ عن نفسي ولو كنت تتصنع هذا فإنه ينقلب إلى حقيقة. أثر هذا التمثيل يشابه أثر مدح الناس لمظهرنا، لأننا نحسّن مظهرنا حسب مدحهم ولو كان مدحهم غير حقيقي في البداية.

ومن أهم الأساليب في اكتساب العادات الجيدة طريقةالتوليد الذاتي،وهي طريقـــة أوجدهـا شخص ألمـاني في عام ١٩٠٥ واستخدمها الرياضيون الألمان الشرقيون، وهي السر في حصولهم على عدد كبير من الميداليات الذهبية في الدورات الأولمبية. تعني طريقة التوليد الذاتي: أن يسترخي الإنسان ويركز ذهنه ويتنفس بانتظام وعمق ويتصور نفسه يقوم بعمل ناجح متفوق يحقق أمله. إذا كان العمل رياضياً فإنه يخاطب يده ورجله وكأنها تقوم بما يريد؛ ويتصور حصوله على الجائزة الأولى.

اجلس وتنفس بعمق وهدوء خمسين مرة وأنت تعد عداً تنازلياً: خمسون، تسع وأربعون،...وبعد أن تصل إلى رقم واحد، كرر هذا الرقم مرات عديدة وأنت تتصور نفسك في الوضع المثالي الذي تحبه لنفسك، وكن مسترخياً أثناء ذلك.

وأحسن وقت لفعل ذلك هو قبل النوم وفي الصباح الباكر، وخاصـــة في الصباح الباكر. إن الصباح الباكر هو أحسن وقت لمخاطبة العقل الباطن. لقد أصاب أحدهم حين وصف الساعة الأولى من النهار: بأنها الدفة التي توجه كل النهار. اجلس في ذلك الوقت وركّز على أنك تشعر بروح معنوية ممتازة. لتكن هذه آخر فكرة قبل أن تنام وأول فكرة حين تستيقظ. كرر هذه الفكرة حتى تدخل في العقل الباطن. لاتقل حينا تستيقظ إنك لاتزال بحاجة للنوم إذا لم تكن فعلاً بحاجة إليه لأن هذه لايحسن من الحالة النفسية.

في هذه الساعة الأولى لاتستمع إلى الراديو ولا تقرأ الجريدة. اقرأ لمدة (٢٠ ــ ٣٠) دقيقة مادة غنية بالمعلومات الجيدة التي تغذي العقل. لاتقرأ الصحف في ذلك الوقت وتملأ عقلك بالكلام الفارغ. وفي السيارة استمع إلى المسجل أكثر من الراديو. اسمع أشرطة فيها معلومات دسمة. واحمل الكتب في كل مكان، في سيارتك وحقيبتك.

قرر أن تطور في الـ ٢١ يوماً القادمة صفة إيجابية تحتاج إليها. **لاتهتم إلا بصفة واحدة.** لاتغير الدنيا كلها مرة واحدة. وفكر بتركيز وهدوء وحماس. لاتسمح لعقلك أن ينساب بلا قياد.

ولا تنسَ قوة الإيحاء. يجب استخدام هذه القوة بالطريقة المفيدة. كل ما تقرأه وتسمعه من التلفزيون والراديو والصحافة له إيحاء، وأهم مصدر للإيحاء الأشخاص الذين تعاشرهم. لقد ظهر أن الذين يحاولون تغيير عاداتهم يرجعون إلى الأشخاص الذين اعتادوا أن يعاشروهم، وإذا بكل تطور في إمكاناتهم قد تحطم. قد يكون الأشخاص الذين تعاشرهم في العائلة وفي العمل وفي كل مكان. إن اختيارنا للأشخاص الذين نريد معاشرتهم باهتمام وبناءً على تفكير، له أثر هام في تحقيق مقاصدنا الإيجابية. وأما معاشرة الضائعين فهو يحطم كل ما تبنيه.

إنك كلما تصورت الحالة التي تريدها لنفسك وتكلمت عنها فإن هذا يسرع تحقيق الوضع الذي تريده. وأهم شيء ضبط العقل ليبقى مفكراً بالهدف متذكراً له على الدوام. توقف عن الأفكار

السالبة. وإذا أخطأت لاتبق متحسراً بسبب الخطأ. ولا تفكر بالماضي بحسرة، ولا تفكر بالمستقبل بآمال غير واقعية. املأ عقلك بالثقافة المفيدة الدسمة. وهكذا يتمرن عقلك من الصباح إلى المساء وتتصرف تصرف الشخص الذي تريد أن تكونه، وتذكر أن كل ما تريده هو نتيجة لما في عقلك.

الشريط الرابع

الأهداف والوصول إليها

مرَّ بنا في سبق صفات الأشخاص الذين يحققون مستوى عالياً من النجاح والإنجاز. ومر بنا الحديث عن أهمية قبول المسؤولية لتحقيق النجاح.

وهنا يتحدث (برايان تريسي) عن تحديد الهدف وأهميته. إنه في الواقع يصف تحديد الأهداف على أنه أهم قدرة في تحقيق مستوى عالٍ من النجاح والإنجاز. هذا ما ظهر في دراسات عديدة. إن من الملاحظ أن الناس ذوي الإنجاز العالي عندهم ما يشبه الهوس بهدف معين. وقد لوحظ أنه بمجرد تبين الهدف الواضح فإن الإنسان تقفز إمكـاناته قفزة إلى الأعلى، ويزداد نشـاطه ويتيقظ عقله وتتحرك دافعيته، وتتولد لديه الأفكار التي تخدم غرضـه.

ويتساءل تريسي هنا: إذا كان تحديد الهدف هو بهذه الأهمية فلمـاذا نجد أن (٣) بالمئة فقط من الناس لديهم أهداف واضحة؟

ولماذا تجد أن أقل من واحد بالمئة يكتبون أهدافهم. أجرت جامعة ييل دراسة في عام ١٩٥٣م بين الطلاب حول عدد الطلاب الذين لديهم أهداف واضحة قد كتبوها ورسموا خططاً لإنجاحها. وجدت الدراسة أن (٣) بالمئة من طلاب السنة الأخيرة من الدراسة الجامعية قد فعلوا ذلك. وبعد ذلك بعشرين سنة توبعت الدراسة بالاتصال بأولئك الطلاب الثلاثة بالمئة للنظر في وضعهم المالي والاجتماعي، فوجد أن هؤلاء الثلاثة بالمئة الذين كتبوا أهدافهم يحصلون مالياً على ما يعادل دخل الـ(٩٧) بالمئة الآخرين. وقد دلت الدراسات على أن كل من لهم أهداف واضحة في أي مجال كالمجال العائلي مثلاً هم الذين ينجحون فيما يريدون.

تتيح الأهداف الواضحة للفرد أن يتجاوز العقبات والعراقيل، وينتج في وقت قصير ما يحتاج غيره إلى أضعاف الوقت حتى ينتجه. والإنسان بلا هدف هو إنسان ضائع. غير أن أكثر الناس لايبذلون ما يحتاج إليه تحديد الهدف من ضبط النفس واليقين. يقول مستر(هنت) رجل الأعمال المعروف: إن التركيز على الهدف والهوس به هو العامل الحاسم في النجاح سواء في أمور المال أو غيره. ويضيف هنت: إن هناك شرطين للنجاح المتاز: أن تحدد لنفسك ما تريده بالضبط، وأن تعلم الثمن الذي يجب دفعه للنجاح، وتكون مستعداً لدفع ذلك الثمن.

غير أننا نلاحظ أن الناس يتركون حياتهم تنساق بلا هدف. وهكذا يكون وضعهم عادياً من الدرجة الثانية ليس فيه تفوق. السبب هو أنهم لايدركون قيمة تحديد الأهداف. والذين يعرفون قيمة تحديد الأهداف نشأوا في أسر تبحث فيها الأهداف طول الوقت وعلى مائدة الطعام. أما الذين لايهتمون بتحديد الأهداف فقد نشأوا في أسر لم تكن الأهداف فيها تُعطى قيمتها.

يضرب تريسي مثالاً على أسباب غياب الأهداف أن هناك عائلات في أمريكا تحصل على المعونة المالية الحكومية **Welfare** منذ أربعة أجيال بل بعضها منذ خمسة أجيال. لايلاحظ هؤلاء أنهم حدث لديهم عجز وشلل في القدرة العقلية. وكذلك فإن التعليم الذي يمتد (١٥ ــ ١٨) عاماً من التدريس ليس فيه ساعة واحدة تخصص لتحديد الأهداف. هذا أمر مأساوي محزن. السبب أن الذين يقومون بالتدريس هم أنفسهم لم يتعلموا أن يحددوا أهدافهم. إن بداية تحديد الأهداف لدى التلاميذ يمكن أن تكون حول أهداف واضحة بالنسبة لواقعهم مثل الوصول في ساعة محددة.

وهناك سبب آخر للإعراض عن تحديد الأهداف هو الخوف من ازدراء الآخرين لأهدافنا وتقدهم لهذه الأهداف. إننا نلاحظ أنه كلما صرح الإنسان بهدفه الواضح يقوم أحد الحاضرين ويرد عليه بأي كلام: أن الهدف غير واقعي أو أن هناك عقبات، أو أن هذا إضاعة للوقت فلا يمكن للإنسان أن يرتفع عن أقرانه. لذا ننصح

الإنسان ألا يخبر الناس عموماً بأهدافه، فأهم سبب في ترك تحديد الأهداف هو الخوف من النقد. ولكن أخبر أولئك الذين يهتمون بوضوح الأهداف وضع أهداف محددة؛ أخبرهم أنت بهدفك فسيعرفون قيمة ما تفعل.

وهناك سبب آخر لترك تحديد الأهداف: هو خوف الإخفاق. كنا قد ذكرنا في السابق أن خوف الإخفاق هو أكبر مشكلة في تحقيق النجاح. ومن المؤسف أن الناس لايدركون أهمية الإخفاق في التمهيد للنجاح. إن كل نجاح عظيم يكون الإخفاق قبله أعظم. هذا ما نلاحظه في كل سير العظماء من الرجال والنساء. قام باحث يسمى (نابليون هل) بمقابلة أكثر من (٥٠٠) شخص حققوا أعلى درجات النجاح، فوجد أنهم كلهم بلا استثناء قد حققوا النجاح بعد أن واجهوا أكبر إخفاق، ولكنهم قرروا أن يمشوا خطوة أخرى بعد الإخفاق فحققوا ما يريدون. إن أعظم مخترع في العصر الحديث، توماس أديسون؛ أخفق (١٠٠٠٠) مرة في تجاربه على المصباح الكهربائي قبل أن ينجح في اختراعه. بعد أن أخفق (٥٠٠٠) مرة كتبت الصحف أنه مجنون وأنه يضيع حياته حيث يريد تغيير نظام الإضاءة الذي استعملته البشرية منذ أقدم العصور. قابله أحد الصحفيين بعد (٥٠٠٠) تجربة مخفقة، وسأله لماذا يصر بعد كل هذه التجارب على المضي قدماً؟ فقال: إنني لم أخفق. إنني أعرف الآن (٥٠٠٠) طريقة غير ناجحة لعمل المصباح الكهربائي.

إن الشيء الطبيعي للإنسان أنه يريد البقاء في منطقة الأمان، ومن أجل ذلك يقبل وضعه الحالي. بينما الذين يحققون شيئاً ذا قيمة يخرجون من هذه المنطقة ويقبلون المجازفة حتى ولو لم يكن النجاح مضموناً.

إن الشيء الوحيد الذي هو حتم لازم في الحياة هو التغيير. إن التغيير هو أمر لامفر منه، غير أن الناس يخافون التغيير. والحقيقة أن الناس يريدون أن تحدث الأشياء التي يتمنونها، ويريدون الأشياء الأحسن، ولكن مع ذلك يخافون التغيير. وليس الخوف الحقيقي من التغيير نفسه ولكن الإنسان لايضمن أن يكون التغيير إلى الأحسن. والحقيقة أنه طالما أن التغيير سوف يحدث فإن المهم هو الضبط. المهم أن تكون يدنا على المقود أو اللجام. هذا الذي يضمن لنا أن يكون التغيير نحو الأحسن. ولكي نضمن أن يكون التغيير تحت إرادتنا فيجب أن تكون أهدافنا واضحة.

هناك فكرتان أو ثلاث لها أهمية فيما يتصل بموضوع الأهداف.

الفكرة الأولى ــ موضوع منطقة التفوق: تقول هذه الفكرة إن كل إنسان، كل إنسان على الإطلاق، لديه ناحية معينة يستطيع أن يتفوق فيها، كل إنسان قادر أن يكون رائعاً في شيء ما. وواجب الإنسان أن يكتشف هذا الحقل الذي يستطيع التفوق فيه ويضع فيه كل طاقته. من المؤسف أن نرى أشخاصاً يمضون عشرين سنة وأكثر

في مجالهم ولا يبذلون الجهد حتى يخرجوا عن المستوى المتواضع غير المتفوق. إن الذي يسعى نحو التفوق في المجال الصحيح المناسب له لايتفوق في هذا المجال فحسب، بل إن صحته النفسية وقدرته الإنتاجية ترتفع. ولكن من ينظر في المرآة فيرى شخصاً عادياً في كل شيء ليس له ميزة ما فكيف يشعر بتقدير ذاته. ما لم أعلم مجالاً واحداً على الأقل أستطيع التفوق فيه فلا يمكن إعطاء نفسي تقديرها وقيمتها.

والفكرة الثانية ــ تسمى حقل الألماس:سبب هذه التسمية قصة مشهورة عن مزارع إفريقي ناجح، عمل في مزرعته حتى صار عجوزاً. ثم سمع هذا المزارع أن كثيراً من الناس يبحثون عن الألماس ويجدونه ويحققون غنى هائلاً؛ وهكذا تحمس للبحث عن الألماس وباع حقله وأخذ يبحث عن الألماس. وظل يبحث ثلاث عشرة سنة حتى يئس، وأخيراً ألقى نفسه في البحر. غير أن المزارع الجديد الذي كان قد اشترى حقل هذا العجوز وجد ألماسة تحت الحقل، ثم وجد هذا المزارع ألماسة ثانية تحت هذا الحقل ثم ثالثة.. وهكذا تبين أن تحت الحقل كله منجم ألماس. إن المزارع العجوز بحث في كل مكان عن الألماس ولم يبحث تحت حقله. ولعله كان قد أبصر الألماس ولكن الألماسة لاتبدو جميلة في البداية. إنما تبدو مثل قطعة فحم، ثم تحتاج إلى القطع والتشكيل والصقل.

معنى هذه القصة أن الروعة والتفوق تحت أقدامنا. إن التفوق قريب منا، ولكنه مثل الألماس قبل التشكيل والصقل. لهذا فحينما تريد وضع أهدافك فلا تبحث في آخر الدنيا، ولا تفكر بالرجوع إلى المدرسة. إن هناك احتمالاً كبيراً أن النجاح يوجد أقرب مما تتصور.

والفكرة الثالثة المتعلقة بالتفوق: أن الانسان يحتاج الى توازن في الأهداف. إنك تحتاج إلى (٣ ــ ٥) أهداف في كل من ثلاثة مجالات، وهذه المجالات الثلاثة هي:

(١) مجال العائلة والأمور الشخصية. ويمكن أن تكون الأهداف مادية ملموسة أو معنوية غير ملموسة كالحب مثلاً.

(٢) مجال العمل. كذلك يمكن أن تكون الأهداف ملموسة كمقدار الدخل مثلاً، أو غير ملموسة كالتفوق في المهارة أو اكتساب التقدير.

(٣) مجال تطوير النفس. تطوير الذاكرة مثلاً، أو تطوير شخصيتك باتجاه ما.

ويجب أن يهتم الإنسان بألا تكون أهدافه متناقضة. لايجوز مثلاً أن يكون هدفي قضاء نصف وقتي على شاطىء البحر وفي الوقت نفسه التفوق في العمل. كذلك يجب أن تكون الأهداف ضمن إمكاناتنا الأصلية.

وفيما يلي عدد من الأمثلة تساعدك على تحديد الأهداف:

(١) اذكر خمسة أشياء تعتبرها أهم ما تريد الحصول عليه في حياتك، أشياء تكون مستعداً للبذل من أجلها.

(٢) في (٣٠) ثانية أو أقل اكتب أهم ثلاثة أهداف في حياتك حالياً. طلبنا أن تكون الكتابة بهذه السرعة، لأن ما تكتبه بلا تفكير طويل يكون أهدافك الحقيقية بلا محاولة لرسم صورة أجمل من الواقع.

(٣) ماذا ستفعل لو أعطيت مليون دولار حالاً؟ ما أول شيء تفعله؟ ما ثاني شيء تفعله؟ هذا يحدد طموحك بدون قيود عقلية. إن ما تكتبه هنا كجواب على هذا السؤال تستطيع الحصول عليه، ليس بالسرعة نفسها، ولكن من خلال الجهد، لأنه لاحد لقدراتك.

(٤) ماذا ستغير من حياتك لو علمت أنك ستعيش ستة أشهر فقط؟ إن تفكيرك بهذا السؤال يعينك على تحديد غاياتك بكل جدية. وبعد أن تجيب عن هذا السؤال أدخل جوابك في حياتك العادية.

(٥) اذكر هدفاً هاماً أردت دوماً أن تحققه، ولكن خفت وتراجعت وشعرت بالاضطراب كلما فكرت به. إن خوفك هنا ليس له علاقة بالواقع، إنه خوف النجاح.

(٦) ما الأحوال والظروف التي تعطيك أعلى درجات تحقيق الذات، أي شعورك بقيمتك وأهميتك؟ هذا السؤال والجواب عليه يحدد لك مجال التفوق لديك، وبالتالي يساعدك في توجيه حياتك

نحوه.

(٧) تصور أن ملكاً ظهر لك وقال: «تمنَّ أمنية حتى أحققها لك، سواء أكانت أمنية تريدها حالاً أو فيما بعد». أي شيء تطلبه لو حدث هذا؟ هذا من أهم الأسئلة هنا لأن جوابك يحدد الحلم الحقيقي في حياتك. إذا استطعت كتابة الجواب فأنت تستطيع تحقيقه، لأن نظام الكون ليس عبثاً، فما نستطيع تصوره تصوراً واضحاً ليس ممتنعاً علينا.

بعد إجابتك على هذه الأسئلة ضع لنفسك هدفاً واحداً واضحاً تعتبره أهم من أي شيء آخر. إن خطأ كثير من الناس وضع أهداف كثيرة. إن الناس الذين يذكرهم التاريخ لهم هدف واحد ذو أهمية. وبعد تحديد الهدف الهام يمكن أن تحقق أهدافاً عديدة على الطريق، ولكن لاتبدأ بأهداف عديدة.

إن لدينا هنا طريقة للوصول إلى الهدف. وهي طريقة ذات خطوات تم التأكد من نجاحها في مئات الحالات. إنها طريق يمكن إذا اتبعتها أن تحقق لك في سنة ما لا يحققه غيرها في سنوات.

الخطوة الأولى ـــ الرغبة:

وجود رغبة شديدة هو أول دافع لتحقيق الهدف، ويجب أن يكون هدفك مرغوباً جداً لديك. ومعنى أنه مرغوب: أي أنه رغبة شخصيـة، لارغبـة غيرك لك. وإذا رغبت بالنسبة لزوجك أو

صديقك أو ولدك أن يتحقق له كذا فليس هذا هدفاً له ما لم تكن عنده الرغبة نفسها. المهم إذن أن الرغبة هي أمر شخصي، ينبع من الداخل.

الخطوة الثانية ــ الاعتقاد والثقة:

هذا من أهم الخطوات. يجب أن يكون عندك الثقة الكاملة بأنك ستحصـل على هدفك بلا ريب ولا شك. معنى هذا أنك مضطر أن تكون أهدافك واقعية، لأنه إذا كان عقلك الواعي يصدق أهدافك تصديقاً كاملاً فإن عقلك الباطن ــ اللاشعور ــ سيصدق تلك الأهداف، وبالتالي يتوجه سلوكك نحو تحقيقها. فمثلاً إذا كان وزنك (١٠٥) كيلو غراماً فلا تضع لنفسك هدفاً تخفيض (٣٠) كيلو غراماً. إبدأ بهدف (٣) كيلو. إنك ستنجح، ثم انتقل إلى (٣) كيلو الثانية، وهكذا. ولكن لاتجعل هدفك سهلاً جداً. لأن التحدي ضروري لإيجاد الدافع لبذل الجهد.

الخطوة الثالثة ــ اكتب أهدافك:

هذا أمر هام جداً. إن كتابة أهدافك هو مثل كتابة برنامج الكمبيوتر. إنه يدخل إلى عقلك الباطن. اكتب هدفك مع التفصيلات. لاتكتب أريد بيتاً واسعاً جميلاً، ولكن مثلاً أريد بيتاً بست غرف يحتوي على كراج ويطل على ساحة كبيرة. إن الهدف قبل الكتابة والتوضيح ليس هدفاً بل هو رغبة.

الخطوة الرابعة ـ حدد منفعتك إذا حققت هدفك:

اكتب كل المنافع وأشكال التمتع. إنه إذا ظهر من خلال هذه الخطوة أن منفعتك صغيرة فإن حركتك لتحقيق الهدف تكون ضعيفة. أما إذا كان هدفاً له (٢٠) منفعة فإنه يصبح هدفاً لا يقاوم.

الخطوة الخامسة ـ حدد أين تقف الآن وأين ستصل:

إذا كان الهدف مالياً مثلاً حدد كم حجمك المالي، وكم تريده أن يصبح؟ وإذا كان الهدف تخفيض الوزن فتأكد من وزنك الحالي وكم تريده أن يكون.

الخطوة السادسة ـ حدد زمناً نهائياً لتحقيق الهدف:

هذا يساعدك في أن يكون هدفك قابلاً للقياس. إنك لا تشعر بالنجاح حتى تعرف أن عليك عدد كذا من الخطوات، وتعرف كم قطعت من تلك الخطوات وكم بقي عليك.

الخطوة السابعة ـ حدد العقبات التي عليك تخطيها:

إذا لم يكن هناك عقبات فليس ما تبحث عنه هدفاً. إنه مجرد نشاط وحركة. ستلاحظ أن العقبات التي كانت تبدو كبيرة ستصبح صغيرة بعد أن تكتبها.

الخطوة الثامنة ـ حدّد المعرفة اللازمة للوصول إلى الهدف:

إن كل هدف في العصر الحاضر يحتاج إلى معرفة جديدة. قد تكون المعرفة اللازمة موجودة في الكتب أو في السوق أو لدى الناس.

الخطوة التاسعة ـــ حدّد الناس الذين تحتاج تعاونهم للوصول إلى الهدف:

إن هناك أشخاصاً ومجموعات وربما شركات تحتاج مساعدتها حتى تحقق هدفك. وهذا يتضمن ثلاثة قوانين:

(١) الأخذ والعطاء: أي أن ما تزرعه هو الذي تحصده. ولا تطلب الأخذ من الناس قبل أن تقدم إليهم العطاء.

(٢) قانون التعويض: إن لكل فعل رد فعل. فاسأل نفسك ماذا أستطيع أن أعطي الآخرين قبل أن يعطوني.

(٣) قانون الخدمات: للوصول إلى أي هدف لابد أن تفكر كيف تستطيع أن تخدم الآخرين. إن كل العظماء يقررون أن يعطوا أكثر مما يأخذون. إنهم هم الذين يحملون التعب ليأتوا الآخرين ولا ينتظرون الآخر أن يأتي إليهم. غير أن أكثر الناس مع الأسف يريدون أن يحصلوا هم على المنفعة بالدرجة الأولى، بينما من أسس النجاح على مدار التاريخ أن يكون الإنسان متحمساً للعطاء سواء أجاءه منفعة أم لا. وهذا مايعلمنا إياه الدين.

الخطوة العاشرة ـــ عمل الخطة:

خذ الخطوات الثلاث السابقة وقم بوضع خطة. ضع النشاطات وضع الأولويات، وحدد الوقت اللازم، ثم عدل الخطة كلما تقدمت في التنفيذ، وكلما حصلت على معلومات جديدة وكلما ظهرت أخطاء في الخطة أو ظهرت عقبات جديدة. إن كل

خطة تحتاج إلى تعديل. إن الذين يحققون أعلى درجات النجاح لديهم دائماً خطـة، يجددون العمل على مدى الأيام وعلى مدى الأسابيع.

الخطوة الحادية عشرة ــ تصور أن هدفك قد تحقق:

تصـور تصوراً واضحاً في عقلك الواعي أن هدفك قد تحقق فعلاً. اجعل هذه الصورة في عقلك مثل شاشة التلفزيون تتصور تحققها كلما استعدت شكل الشاشة في خيالك. وكرر ذلك التصـور كثيراً. إن هدفك يتحقق بمقدار وضـوح الفكرة داخل عقلك.

الخطوة الثانية عشرة ــ ادعم هدفك بالتصميم:

قرر أنك لايمكن أن تتراجع أبداً أبداً. لقد كتب الناس الكثير عن التصميم، لذلك سأقول هنا شيئين فقط.

(١) لم يقم أحد بالتوجه نحو هدف مهم إلا وقاسى مرات عديدة من الخيبة قبل تحقق الهدف.

(٢) إن التصميم هو ضبط النفس أثناء السعي نحو الهدف. إنك تعرف مقدار ضبط نفسك حين تنظر كيف تستطيع أن تقف على قدميك في كل مرة تخفق فيها ثم تتابع الطريق.

وهناك شيء يجب الحديث عنه فيما يتعلق بالتحرك نحو الهدف، وهو حسـن التصرف بالوقت. إن كل الناجحين يعرفون كيف

يستخدمون وقتهم، بينما كل الفاشلين لا يعرفون.

وهناك ستة مبادىء لحسن التصرف بالوقت:

(١) وضوح الأهداف: أن تكون الأهداف قابلة للقياس. إن الذين لا يعرفون أهدافهم بدقة يضيعون وقتهم. وقد يفاجئك أن تعلم عدد الشركات التي لا تعرف أهدافها بدقة.

(٢) وجود خطط واضحة مفصلة: كما أن الخريطة لابد منها لعمل بيت، فإن حسن استخدام الوقت يحتاج إلى وجود خطة.

(٣) عمل قائمة في أول النهار قبل البدء بأي عمل آخر: والأحسن أن تعمل قائمة في أول الأسبوع كله، ثم قائمة يومية. يمكن أن تكتب قائمتك قبل النوم. وبعد أن تكتب القائمة ارفض أن تعمل أي شيء ليس في القائمة، وإلا فستجد أنك تعمل ما هو ملح بدل أن تعمل ما هو مهم. الالتزام بالقائمة سينظم لك وقتك. وفي نهاية النهار انظر ماذا أنهيت وماذا بقي عليك. إن هذا يشعرك أنك تضبط حياتك. وإذا لم تفعل ذلك فسيكون هناك قطع لعملك وتشتت، وستشعر بالخيبة في آخر النهار. إن الذي لا يحدد أعماله لليوم المحدد فكثيراً ما يضيع وقته بالتوافه. إذا لم تكن فعلاً ممن يقومون بعمل قائمة للواجبات اليومية فستجد عندما تبدأ بها كيف يقفز إنتاجك (٢٥٪) حالاً. وكذلك يساعدك عمل القائمة أن تستطيع النوم بلا أرق.

(٤) **حدد الأولويات:** استعمل القاعدة التي تسمى (٨٠/٢٠) التي أوجدها أحد الخبراء. لاحظ هذا الخبير أن الأشياء التي يعملها الإنسان في يوم ما يكون (٢٠) بالمئة منها معادلاً في أهميته لل (٨٠) بالمئة الأخرى. إسأل نفسك: ماهو أهم شيء أشتغل فيه وقتي الآن. إذا كنت تريد عمل شيئين (أ،ب) فلا بد من أن تختار (أ) أو (ب). ولا تختر إلا ما هو الأهم، وأي شيء غيره تعمله في ذلك الوقت فهو إضاعة للوقت إلى حد ما، لأنه لايوجد أبداً وقت لعمل كل شيء، ويوجد دائماً الوقت لعمل المهم.

(٥) **التركيز وإعطاء كل العقل لشيء واحد فقط في أي وقت:** إنك تلاحظ كيف أن الناس يبدأون عملاً ثم يتركونه ويباشرون غيره ثم يعودون إلى الأول وهكذا، فهم لاينهون ما بدأوه في كثير من الأحيان. إذا بدأت بشيء فلا تتركه حتى ينتهي. إذا فعلت ذلك فإنك تنهي في يوم أكثر مما ينهي الناس في أسبوع. هذه العادة تحتاج إلى ضبط النفس والمثابرة.

(٦) **إذا أردت أن تفعل شيئاً فابدأ الآن:** علم نفسك عبارة: هذه اللحظة، هذه اللحظة. لاتؤجل ولا تسوف. لقد وجدت الأبحاث أن (٢) بالمئة فقط من الأمريكيين يفعلون ما يجب فعله حالاً. إن الأكثرية يؤجلون بشكل آلي. إنك ستجد إذا علمت نفسك أن تعمل ما عليك عمله حالاً فستجد أنك تكسب احترام

الجميع وثقة الجميع. كم يهمني أن أزرع هذه الصفة، صفة عدم التأجيل عند كل رجل أعمال.

طبعاً ستظهر العقبات والخيبة في كثير من الحالات. ولكن تابع وثابر. تغلب على العقبات. قم على قدميك في كل مرة وعد إلى العمل.

إنك إذا ركزت نظرك على الهدف فإن هذا يعطيك طاقة ونشاطاً. لاتلق بالاً إلى الأشياء الصغيرة التافهة. إن كل واحد يجب أن يكون له أهداف. الأطفال يجب أن تكون لهم أهداف والزوجات الجالسات في البيوت يجب أن يكون لهنّ أهداف، يجب أن يكون هناك أهداف مشتركة للزوجين معاً، وأهداف خاصة بكل من الزوجين على حدة.

إن التفكير بالهدف هو الذي يعطينا الطاقة للخروج من دائرة الأمان إلى ميدان التجديد وعمل شيء غير الذي اعتدنا عليه.

الشريط الخامس

مضاعفة القدرة العقلية

موضوع هذا الشريط هو مضاعفة القدرة العقلية، استخراج القدرة الكامنة لدى الفرد في ابتكار الحلول الأصلية.

يعتمد البحث هنا على فكرة مفادها أن **كل فرد لديه تفوق في ناحية ما**، وأن كل فرد يستطيع أن يستخرج من نفسه قدرات أكبر مما يستغله الآن.

حينما يود الإنسان أن يضاعف دخله المالي أو يجعل مستقبله أفضل من ناحية ما، فأول ما يخطر بباله أن عليه أن يضاعف الجهد الذي يبذله. غير أن العمل والتعب ليس هو الحل. كان الكد هو الحل في الماضي حينما كان الاعتماد الأول على العضلات. أما الآن فإن التقدم في الحياة يحتاج إلى الابتكار والإبداع.

إن قدرتنا على الإبداع ترتبط ارتباطاً وثيقاً بنظرتنا إلى أنفسنا، أي ترتبط بمفهوم الذات عند الفرد. إن كل طفل يلد وهو قادر على

درجة عالية من الإبداع. ظهر في إحدى الدراسات أنه في سن (٢ ـ ٤) سنوات يكون (٩٥٪) من الأطفال إبداعيين ومجددين وإمكاناتهم في ارتقاء ولديهم قدرة على التجريد والتخيل النشيط. وأما في سن (٧) سنوات فلا يبقى إلا (٤٪) من الأطفال إبداعيين. من الواضح إذن أنه حدث في تلك الفترة ما ثبط أولئك الأطفال وأخمد قدرتهم الإبداعية. لقد كان كل من هؤلاء الأطفال يسمع أبويه يقولان: ماذا تفعل؟ هذا سخيف. لاتشم هذا الشيء. لاتلمس هذا الشيء. لاتفعل هذا الشيء. حينما تتكرر مثل هذه التنبيهات فإنها تغرس في عقولهم أن من الخطأ الخروج عن الدروب المعهود.

إن هناك قانوناً يجب أن نذكره هنا هو: **قانون الاستخدام**. يقول هذا القانون: إن أية قدرة إنسانية لانستخدمها فنحن نفقدها. والحقيقة أن قدرة الإبداع والتجديد والابتكار لاتضيع أبداً ولكن تختبيء وتصبح كامنة. والمطلوب هنا أن نتعلم كيف نخرجها إلى الوجود.

حتى نفهم الإبداع أكثر نحتاج هنا أن نتحدث عن القدرة الخفية الفائقة. هذه قدرة عقلية ليست ضمن الوعي، بل هي فوق الوعي. إنك تلاحظ أنك حينما تواجه معضلة تلتمع في ذهنك فكرة مفاجئة لاتعرف كيف جاءت. وكذلك تفكر في شخص عزيز أحياناً وإذا به يفكر بك في اللحظة نفسها، ويتصل بك. هذه قدرة إنسانية كأنها ليست من عالم الواقع الملموس. كأنها برق من السماء.

والكتب لاتستطيع أن تساعدنا في فهم هذه القدرة. غير أنني أقول هنا: إن استخدام القدرة الخفية الفائقة يطير بنا نحو أهدافنا بسرعة أكبر من أية طريقة أخرى.

هناك كتاب من تأليف (ريتشارد باك) سماه (الوعي الكوني)، راجع فيه حياة بضع مئات من المبدعين. وقد وجد المؤلف في حياة كل منهم وجود شيء فوق الوعي يحقق لهم الإبداع. وكتب الكاتب المشهور (رالف إيمرسون) أن كل ما كتبه لم يكتبه عن اختيار، وإنما كان مجرد ناقل لما يلقيه في عقله نوع من الروح. إن هذا هو الذي سميناه القدرة الخفية الفائقة. و(موزارت) أعظم موسيقي في الدنيا كانت تأتيه القطعة أو المعزوفة كاملة تلتمع في ذهنه فجأة، ولا يحتاج إلى القيام بأي تصحيح لها. والشيء نفسه ينطبق على (بتهوفن)، وقد كان (أديسون) أعظم المخترعين يقتنص ويصطاد هذه الإلتماعات فيعمل بوحي منها. وأعجب من ذلك (فرادي). إن أعظم اختراعات فرادي أتته في منامه. وجد المعادلات حينما استيقظ تتدفق عليه فكتبها، وفيما بعد وجدها كلها صحيحة.

إن الشخص العادي تخطر في باله فكرة أصيلة فلا يهتم بها، لأنه يقول: لابد أن لها عيباً أو أنها لاتصلح، فيهملها. ثم بعد فترة يجد شركة ضخمة تستخدم الفكرة نفسهاوتكسب منها الملايين. إن الفرق بيننا وبين النابغين ليس أننا تنقصنا أفكارهم المبتكرة، ولكننا لانعطي الثقة لما يخطر لنا. يقول الواحد منا: أنا تخطر ببالي فكرة

عظيمة؟ أنا؟ ثم تخطر في بال غيره فكرة مشابهة فيقول: ما أذكى هذا الإنسان!

والحقيقة أن الإبداع ليس مرتبطاً بالذكاء والعبقرية. **الإبداع: هو التجديد وإيجاد طريقة لم تكن معروفة من قبل،** وكلما استخدمنا هذه القدرة فإنها تنمو تماماً كالعضلات.

ومن صفات القدرة الخفية الفائقة:

(١) أنها تعرف بشكل عفوي ما يفيد وينجح وتعرف مالا يمكن أن ينجح. إن هذه القدرات تستعرض المعلومات وتعطيك الفكرة البدهية الصحيحة.

(٢) ومن صفات هذه القدرة: **أنها تعطيك أفكاراً تتجاوز المعلومات التي أخذتها من الخبرة،** لأنها قدرة تتجاوز مجال الوعي في عقلك. ولهذا فإن أعظم الابتكارات تأتي من أفراد صغار في شهرتهم ومن شركات صغيرة، ثم تأتي الشركات الكبيرة فتأخذ الفكرة وتستغلها وتحولها إلى مصدر للربح الوفير. إليك هذه القصة حتى تعرف أن الأفكار الأصيلة تأتي ممن لايتوقعهم أحد. حدث منذ فترة أن سيارة شاحنة ضخمة دخلت بسرعة تحت جسر منخفض ارتفاعه بارتفاع السيارة، فانحشرت الشاحنة تحته. وواجه رجال الدفاع المدني صعوبة بالغة يحاولون استخراج السيارة. وجاء صبي يتفرج على المشهد، وسأل شرطياً عن سبب هذه المشكلة، ولما أخبره

الشرطي قال ببساطة: لماذا لايفرغون الهواء من الإطارات فينخفض ارتفاع السيارة ويمكن إخراجها؟ وفعلاً كان هذا هو الحل الصحيح.

(٣) ومن صفات هذه القدرة: **أنها تعمل (٢٤) ساعة.** إنها تتابع الأمور التي ندخرها في العقل الباطن وتجد لها الحلول.

(٤) ومن صفاتها أيضاً: **أنها تعمل بقوة الأهداف،** وما لم يأت الدافع من أهداف تهمنا فلا تعمل هذه القدرة. تصور أعظم كمبيوتر يعمل عليه أعظم المبرمجين، لديهم كل الأجوبة عن أي استفسار. إن هذا الكمبيوتر والمبرمجين لافائدة تستطيع أن تستفيدها منهم ما لم تعرف بالضبط ماذا تريد. لهذا قلنا من قبل: إن المهم أولاً أن تحدد ما تريد. وهذه القدرة التي تتجاوز الوعي تعمل كلما كانت أهدافنا واضحة محددة.

(٥) ومن صفات القدرة الخفية الفائقة: **أنها تطلق طاقة تكفي لبلوغ الهدف.** ألا تلاحظ أنك إذا كنت متحمساً لأمر ما كيف أن طاقتك تزيد جداً، ويكفيك (٤) ساعات من النوم؟ هذا مثال على الطاقة التي تطلقها القدرة التي نتحدث عنها.

(٦) ومن صفات القدرة الخفية الفائقة: أنها **تستجيب لتأكيدات إيجابية صارمة.** كلما قلت: أنا راضٍ عن نفسي، أو أنا في روح معنوية رائعة يذهب هذا الكلام إلى العقل الباطن ويحرك القدرة الخفية الفائقة. إن الذين لديهم أهداف يتكلمون عنها بحماس ويهتمون بها دوماً فإن طاقتهم تزيد، والذين ليس لهم أهداف واضحة

فإن القليل من الطاقة التي لديهم تقل أكثر.

(٧) ومن صفات القدرة الخفية الفائقة أو ما فوق الوعي: **أنها تحل كل العقبات بشكل آلي حتى تصل إلى الأهداف**. وحتى لو بعدت الأهداف فإن هذه القدرة تمكننا من بلوغها على شرط أن يكون الهدف واضحاً. إنها تحل المشكلات بالترتيب وفي الوقت المناسب وتعطيك الخطوات كل خطوة في وقتها، كل ذلك على شرط وضوح الهدف.

(٨) ومن صفات القدرة الخفية الفائقة: أنها **تعمل أحسن ما يمكن كلما قللت إجهاد العقل**. لاتحاول إجبار عقلك على الإبداع. كن هادئاً مسترخياً وليكن هدفك واضحاً كأنه صورة أمام عقلك، وكن على ثقة تامة. تأكد أن الهدف يسعى إليك كما أنك تسعى إليه. والذين يعلمنا حينا تدعو أن تدعو ونحن على يقين بقدوم الخير.

(٩) ومن صفات القدرة الخفية الفائقة: أنها **تصبح أنشط كلما وثقنا بها وكلما استخدمناها أكثر**. إنها تنمو مثل العضلات كلما عملت أكثر. وتصل في نموها أن تعطينا الحل المطلوب بدقائقه وتفصيلاته. وقد كتب الباحثون عن حالات حدث فيها تدفق شعر كثير أو نوع آخر من الأدب بدفعة خفية واحدة.

(١٠) ومن صفات القدرة الخفية الفائقة: **أنها تعطينا القوة اللازمة للصبر على تعلم الدروس اللازمة حتى تحقق الأهداف**. إن

العقل الباطن يتحرك نحو الهدف مثل تحرك الطوربيد تحت الماء حيث لديه إحساس بحرارة الجسم الذي يتجه إليه حتى يصيبه مهما حاول أن يزيغ عنه يميناً وشمالاً. والقدرة الخفية الفائقة تتحرك مثل العقل الباطن كذلك وإن لم نكن ندرك عملها ولا ننتبه إليه. والعقبات التي نخافها هي في كثير من الحالات نعمة. ولو نظرنا إلى العقبات بعد حدوثها فكثيراً ما نشعر أنها كانت لصالحنا ومن حسن حظنا. ويضرب (تريسي) مثالاً عن شخصين شريكين في العمل جربا (١٧) عملاً لم ينجحا في أي منهما، ثم جربا العمل الثامن عشر فنجحا وكسبا الملايين. قد يبدو في هذه الحالة أن الأعمال السبعة عشر الأولى كانت وقتاً وجهداً ضائعاً، ولكن لا. إنهما تعلّما فيها الدروس التي طبقاها في العمل الأخير الناجح.

(١١) وهنا صفة أخرى هامة جداً وهي : أن القدرة الخفية الفائقة **تجعل كل كلماتنا وسلوكنا تتناسب مع أهدافنا وتضربنا نحو الأهداف** على شرط وضوح تلك الأهداف . إن الأهداف إذا توضحت تماماً فإننا قد نصل إلى حالة يستحيل أن نقول أو نفعل ما يضر بتحركنا نحو الهدف. ويحدث في حالات تزايد النجاح أن سلسلة من الحوادث المصادفة تحدث بحيث تخدمنا في تحقيق الهدف، حتى أننا نشعر كأن الصدف تتآمر لتحقيق نجاحنا.

(١٢) ومن صفات القدرة الخفية الفائقة: أنها تعمل أحسن ما تعمل في حالتين:

حينما يكون عقلنا مهتماً بأمر ما إلى أقصى حد، وحينا لا نكون نفكر بالأمر على الإطلاق. يقدح الحل أحيانا في عقلنا كالشرارة ونحن نسوق السيارة، أو نستمع إلى الموسيقى. ولكن القدرة الخفية الفائقة لاتعمل حينا نكون في حالة التحسر والتحرق على عدم وصولنا إلى حل.

ونستطيع استخدام هذه القدرة، قدرة ما فوق الوعي، لبرمجة عقلنا حتى ينبهنا على السلوك بطريقة معينة. بعض الناس يصدرون الأمر لعقلهم حتى يصحوا من النوم في ساعة معينة، وكثير منهم يصحون بحيث لا يزيد الغلط عن دقيقة واحدة. والحقيقة أن أي واحد يستطيع أن يأمر عقله حتى يوقظه في ساعة محددة بدون حاجة إلى الساعة المنبهة. ويستطيع الإنسان إذا ركز على أنه يريد أن يجد موقفاً لسيارته في مكان مزدحم أن يجد موقفاً بانتظاره على شرط أن يكون على ثقة من نجاحه. يقول (تريسي) إن زوجته تجد مكاناً لسيارتها أمام السوبر ماركت كلما وصلت بحيث يكون أحد أصحاب السيارات يخلي لها المكان في اللحظة المناسبة. إنها تثق أنها ستجد المكان فتجده فعلاً، وصديقاتها في غيظ شديد لأنهن لا يجدن مكاناً في ذلك المكان المزدحم. وأنا أنجح في ذلك ـــ يقول تريسي ـــ في أكثر الشوارع اكتظاظاً. إن المكان سيوجد بحسب ثقتك أنك ستجده. وهناك ألوف من الناس يطبقون هذه القاعدة وينجحون. إن القدرة الخفية الفائقة تخدمنا إلى الحد الذي نثق بها.

تستطيع أن تصدر الأوامر لعقلك أن يذكرك بالمواعيد وأخذ الشيء الفلاني في الوقت الفلاني، وسوف تذكرك القدرة الخفية الفائقة في الوقت الصحيح. ستجد الفكرة تلتمع في عقلك فجأة كأنها مصباح.

إن القدرة الخفية الفائقة لها الكمبيوتر الخاص بها. إنها تجد الجواب الصحيح والوقت الصحيح. ولذلك فحينا تأتيك الفكرة البدهية ثق بها حالاً وطبقها حالاً. كثير منا إذا التمعت في عقله فكرة بدهية يؤجل العمل بموجبها إلى وقت آخر. فإذا كانت الفكرة هي مثلاً الاتصال بفلان لأن عنده تلبية مطلبنا فقد نؤجل الموضوع ثم نقابل الشخص فنكتشف أن تلبية مطلبنا كان ممكناً في الوقت نفسه الذي خطر في بالنا. إنه الوقت نفسه الذي طلبته القدرة الخفية الفائقة. لذلك لا تتردد في قبول ما يأتيك بديهة واعمل بموجبه حالاً. أحياناً تكون الفرصة لثوان إما تأخذها أو تضيع عليك. لقد رأينا رجال أعمال ناجحين يحققون أعظم النتائج بالعمل حسب البديهة.

وأخيراً نذكر أهم مبادىء عمل القدرة الخفية الفائقة. إن أية فكرة أو هدف يبقى فعالاً نشطاً في العقل الواعي سوف يحققه ما فوق الوعي أي القدرة الخفية الفائقة، سواء أكان لصالحنا أو لغير صالحنا. ولهذا فإن علينا أن نجعل العقل الواعي يفكر دائماً بما نريده بوضوح وقوة. إن من صفات الناجحين من رجال ونساء أنهم يضبطون عقولهم دوماً ويوضحون ما يريدون أن يحدث وما لا

يريدون. ولهذا فإن من المهم ألا نتكلم ولا نفكر ولا نكتب عن الأشياء التي لا نريد حدوثها، فالقدرة الخفية الفائقة سوف تحقق ما يمور في عقولنا باستمرار. واجبك إذن ينحصر في عقلك الواعي وكل شيء آخر سوف يتحقق بطبيعته.

يتساءل الإنسان هنا طبعاً كيف يمكن تحريك القدرة الخفية الفائقة؟ إن تحريكها يتم بثلاث طرق:

(١) بوجود أهداف واضحة نحن نتبناها تماماً.

(٢) بوجود مشكلات هامة ملحة.

(٣) بسماع أسئلة ذات علاقة بأهدافنا بصرف النظر عن مصدر هذه الأسئلة.

ويمكن أن نورد ستاً من طرق تساعد على استثارة القدرة الخفية الفائقة، ثلاث منها سلبية وثلاث إيجابية. وإذا اتبعت هذه الطرق بانتظام فإن إبداعك سوف يتضاعف مرتين وربما ثلاثاً.

الطريقة الأولى – العزلة:

اجلس صامتاً هادئاً لمدة (٢٠ ــ ٣٠) دقيقة. إن هذا من أجمل الخبرات التي يفعلها الإنسان. ومن المؤسف أن كثيراً من الناس في أمريكا لم يجلسوا (٢٠ ــ ٣٠) دقيقة في عزلة صامتة هادئة في حياتهم كلها. ولكن ناساً آخرين في العالم يفعلون هذا كثيراً. كان (غاندي) يعتزل ويجلس من ليلة السبت إلى ليلة الأحد لا يتكلم ولا

يتحرك ولا يقرأ، وهو الذي أحدث ثورة في التفكير السياسي في الإمبراطورية البريطانية. إنك حين تجلس لمدة (٢٠ ــ ٣٠) دقيقة لأول مرة فستجد رغبة شديدة في القيام والسير والتكلم بالهاتف والقراءة. قاوم هذه الرغبة ولا تسمح لنفسك بقطع الخلوة. بعد ذلك ستجد هدوءاً يسري في جسمك، وستجد أفكاراً رائعة صافية تتدفق تتعلق بأشد المشكلات إلحاحاً في حياتك. إنني قابلت ناساً كثيرين يطبقون هذه الطريقة وأسألهم ألا تحدث عندكم هذا الأثر؟ فيقولون: تماماً تماماً.

يأتيني أحياناً رجل أعمال وهو يعاني من مشكلة كبيرة ويطلب نصيحتي، وأقول له: اجلس (٢٠ ــ ٣٠) دقيقة بهذا الشكل الذي وصفناه. فيقول: لا، لا. أنا مشغول. أنا واقع تحت ضغط شديد. الوقت ثمين بالنسبة إليّ، وأقول له: هذا هو الوقت الذي يجب أن تضبط نفسك أكثر من أي وقت، ولذلك تحتاج هذه الجلسة. اترك عقلك يسبح. افعل هذا كل يوم وستجد أفكاراً تتدفق عليك لم تكن تظنها ممكنة، وستقول: كيف تركت كل تلك السنين تمر بدون استخدام هذه الطريقة؟!

يقول بعضهم: إن الأطفال لايتركونني أو أصدقائي أو الهاتف. إنني شخصياً أتوقف أحياناً أثناء عودتي من عملي وأجلس في حديقة أو أوقف السيارة وأجلس داخلها هادئاً أنتظر ما يأتي من أفكار. ودائماً تأتيني أجمل الأجوبة للمشكلات.

الطريقة الثانية – الاسترخاء والتأمل العميق:

اجلس وتنفس بهدوء وعدّ من خمسين أو من مئة إلى الصفر وعيونك مغلقة. تابع هذا لمدة (٢٠ ــ ٣٠) دقيقة. ستجد الفكرة التي كنت تنتظرها قد أتت. عند ذلك سجل الفكرة واعمل بموجبها.

الطريقة الثالثة:

هذه طريقة استخدمها مبدعون كثيرون. اجلس في مكان طبيعي. من الأماكن المناسبة الجلوس على شاطىء البحر والطيور تطير أمامك. قد تحصل على النتيجة نفسها بأصوات مسجلة تقلد صوت الطبيعة. أمثال تلك الأصوات تفتح العقل ليتلقى التعلم من القدرة الخفية الفائقة والبداهة. يحدث أحياناً أثر مشابه بالضحك أو الجلوس مع أشخاص تحبهم.

وفيما يلي ثلاث طرق إيجابية لاستثارة القدرة الخفية الفائقة:

الطريقة الأولى – نبش العقل الإفرادي:

هذه من أكثر الطرق فعالية، ويستفيد منها كثير من رجال الأعمال. اجلس بهدوء مع ورقة وقلم واكتب الهدف في أعلى الورقة: مثلاً كيف أزيد عدد الزبائن اليوم؟ كيف أزيد المبيعات (٢٠٪) في (٩٠) يوماً؟ كيف أحسن استخدام وقتي؟ ثم أجبر نفسك على كتابة (٢٠) جواباً. اكتب الجواب وعكسه. مثلاً أن أنفق أكثر. أن أنفق أقل. أن أعمل أكثر. أن أعمل أقل. أجبر نفسك على الاستمرار إلى

نهاية العشرين. أحياناً يكون الجواب ١٧ أو ١٨ أو ٢٠ هو الجواب الممتاز. هذا ما ظهر لنا من تتبع هذه القضية. ستجد الخمسة الأجوبة الأولى سهلة، ولكن في العادة تكون الأجوبة الأخيرة هي الأجوبة ذات القيمة. بعد أن تضع كل الأجوبة خذ واحداً منها على الأقل ونفذه حالاً. افعل هذا كل يوم، وستجد أنك تحصل على عدد من الأفكار بحيث تزيد عما تحتاج.

الطريقة الثانية ـــ طريقة حل المشكلات المنظمة:

ظهرت هذه الطريقة من خلال استعراض صفات العبقرية. وجد الباحثون ثلاث صفات مشتركة للعباقرة:

(١) قدرتهم على التركيز على هدف واحد في وقت واحد بلا تشتت. أي أنهم لايبحثون في هدفين معاً. غيرهم يشتت عقله بالتفكير في أكثر من هدف واحد في الوقت نفسه.

(٢) قدرتهم على الاستمرار في حالة من النظر المندهش ـــ مثل الأطفال ـــ في عقلهم. إنهم يبتعدون عن التصلب ويحتفظون بالمرونة الدائمة. يأخذون الفكرة ولايصعب عليهم أن يتركوها.

(٣) عندهم طريقة منتظمة في حل المشكلات. عموم الناس عندهم لكل مشكلة طريقة جديدة، أما العباقرة فعندهم طريقة تنطبق على جميع المشكلات.

ونتقي هنا إحدى الطرق المنظمة لحل المشكلات ابتكرت منذ عدة سنوات في جامعة هارفارد، وهي طريقة سهلة إلى حد قد يجعل الإنسان لايعطيها قيمتها.

(١) تقوم فكرة هذه الطريقة على مبدأ أن الرجال والنساء المبدعين يعالجون أية مشكلة على أن لها حلاً منطقياً قابلاً للتطبيق بينما غير المبدعين ينظرون إلى المشكلة على أنها مشكلة حظ سيء. إن المبدعين يعتقدون في كل مشكلة أن الحل موجود وإن كان مخبأ، وواجبهم التنقيب عنه واستخراجه من مخبئه.

(٢) إنهم يعرضون عن اللغة السلبية ويستخدمون اللغة الإيجابية. إنهم بدل أن يتحدثوا عن أن هناك مشكلة فهم يسمون المشكلة تحدياً أو فرصة لإظهار القدرات. يقولون: أمامنا هذه الحالة. هذا يختلف عن قولك عندي مشكلة. إن قولك عندي مشكلة: معناه أن العقل سيقع تحت عبء قد يكون شديداً، وهذا قد يعطل صفاء التفكير. إن الضغط على العقل يغلق بعض أجزائه، وكلما كنا أهدأ كان الجزء الفعال من العقل أكبر.

(٣) التحديد الجيد الواضح للمشكلة. إن أكثر من (٥٠٪) من المشكلات تحل بمجرد توضيحها. من الطرق المفيدة في هذا الخصوص: أن يقوم أحد الموجودين بكتابة المشكلة على السبورة بأوضح ما يمكن، فهذا يساعد في تركيز التفكير.

(٤) بعد ذلك يجب التفكير في كل الأسباب التي أدت إلى المشكلة وتعدادها في قائمة. من المعروف في الطب أن (٢٠٪) من المشكلات تنتهي حين تحدد أسبابها. إن أكثر الحالات يتبين حلها حين تتحدد أسبابها.

(٥) طرح كل الحلول الممكنة للمشكلة أو الحالة. اكتب الحلول دون أن تحكم في البداية أيها صواب وأيها خطأ. وحين تنتقي الحل، اختر الحل الصحيح قبل أن تحكم على مدى استطاعتك القيام به.

(٦) بعد اختيار الحل يجب أن يكون هو موضوع الحديث والتفكير على الدوام. إن الناجحين يتحدثون دوماً عن الحلول، والفاشلين يتحدثون دوماً عن المشكلات.

(٧) تبني الحل بقرار حازم. إن قراراً غير ممتاز ولا يبلغ درجة الكمال هو أحسن من البقاء بلا قرار. تذكر أن (٨٠٪) من القرارات الجيدة هي القرارات التي تُتخذ حالاً. وإذا لم تستطع اتخاذ القرار حالاً فحدد موعداً نهائياً لاتخاذ القرار.

(٨) وزع المسؤوليات بوضوح. إنه لايكفي إيجاد الحل، بل لابد من تحديد ما يجب على كل الأطراف المعنية عمله.

(٩) أخيراً حدد زمناً نهائياً لإنهاء المشكلة.

الطريقة الثالثة ـــ نبش الدماغ الجماعي:

هذه طريقة مستخدمة على نطاق واسع. وهذه بعض الملاحظات لنجاح هذه الطريقة:

(١) يمكن أن يكون العدد المشترك في هذه الجلسة من (٢ ـــ ٢٠) شخصاً، ولكن العدد الأكثر فعالية هو من (٤ ـــ ٧) أشخاص.

(٢) الزمن المناسب لمثل هذه الجلسة (٢٠ ـــ ٣٠) دقيقة.

(٣) يكون الهدف المحدد للجلسة هو: توليد الأفكار، ليس الحكم على الأفكار. إن الحكم على الأفكار يأتي في جلسة أخرى.

(٤) يعين عريف للجلسة يلتفت إلى واحد بعد الآخر ويسأل كلاً منهم ماذا عنده من أفكار، وإذا لم يكن عند الشخص فكرة فلا يتوقف عنده، بل ينتقل إلى من بعده. وكلما انتهى من دورة عاد فطلب من واحد واحد أن يزيد من الأفكار حتى نهاية الوقت. وبعد (٥) دقائق من بداية هذه الدورات يبدأ تدفق الأفكار بنشاط. ويكون هناك كاتب لتسجيل الأفكار.

(٥) تكون الأسئلة محددة وتكون أوضح ما يمكن. لاتقل كيف نزيد المبيعات مثلاً، بل قل: كيف نزيد المبيعات من بضاعة كذا في القسم الفلاني (٢٠٪) في (٦٠) يوماً.

(٦) اجعل للجلسة وقتاً محدداً. شجع الضحك والأجوبة السخيفة. لقد حدث في إحدى الجلسات أن تدفقت مئات الأفكار حتى لم يلحق الكاتب الكتابة. واضطر ثلاثة أشخاص للتعاون في التسجيل. إن أدنى الناس في نظرنا قد يساهم بأفكار قد تكون أكثر الأفكار أصالة. لذلك فإن الشركات التي تستخدم هذه الجلسات الآن في أمريكا هي أكثر الشركات نجاحاً.

وأخيراً حول القدرة الخفية الفائقة نتساءل: **ما مصادر هذه القدرة؟** هناك مصدران بشكل رئيسي:

(١) **البداهة أو الحدس**: إننا نكون أحياناً في قيادة السيارة أو الحديث مع الأصدقاء، وفجأة نجد الصوت الداخلي يهمس. فإذا سمعت الصوت الداخلي يقول عن أمر إنه صحيح فهو عادة صحيح. لذلك علينا الثقة بالصوت الداخلي أي الحدس. لذلك فمن المفيد الاهتمام بالصوت الداخلي بعد جلسات نبش الدماغ.

(٢) المصدر الثاني للقدرة الخفية الفائقة هو **المصادفات**. تلاقي صديقاً بعد غياب فيلقي كلمة عارضة يكون فيها الجواب الصحيح. أحياناً نفتح صحيفة أو مجلة فنجد تلميحاً إلى الجواب أمام أعيننا. كن منتبهاً لرؤية هذه الرسالة من مصدر مجهول.

كيف نعلم أن فكرة ما هي من القدرة الخفية الفائقة أو أنها لاتستحق الاهتمام؟ هناك ثلاث علامات لكون الفكرة من القدرة

الخفية الفائقة، أي ما فوق العقل.

(١) أن تأتي الفكرة كاملة مرة بالمرة، فيها كل أجزاء الجواب وحل المشكلة مع التفاصيل. وحين نفكر فيها نجد أنها الحل المثالي.

(٢) أن تكون واضحة سهلة، ونستغرب لماذا لم تخطر ببالنا من قبل.

(٣) حين ترد عليك هذه الفكرة من القدرة الخفية الفائقة تشعر بأنك لاتريد الجلوس، وربما لاتستطيع النوم. كثير من الناس تأتيهم هذه الحلول قبل النوم مباشرة حينما يدخل دماغهم في النعاس الذي يسبق النوم (موجة ألفا).

تذكر أن الإبداع لايمكن إحداثه قسراً. إن كلاً منّا له عبقريته، ولكن المهم أن تشغل هذه القدرة. المهم أن تكون عندك ثقة هادئة دائمة بقدرتك. أبقِ مشكلتك واضحة محددة، وحين تلمع الفكرة البدهية اقتنصها حالاً.

الشريط السادس

النجاح في العلاقات الإنسانية

يعتبر (تريسي) هذا الشريط أهم شريط في هذا البرنامج من نواحٍ عديدة. إن علاقتنا مع غيرنا هي تعبير عن تركيبتنا النفسية والعقلية. والحقيقة أن القارىء يجد من خلال جلساتنا السابقة كلها أفكاراً تتعلق بعلاقتنا مع غيرنا، لأن علاقتنا مع الناس هي جزء من صفاتنا وجزء من حياتنا وتبين مقدار تقديرنا لذاتنا وصورتنا الذاتية، أي ما نظنه عن شخصيتنا. كل ذلك مرتبط أشد الارتباط بعلاقتنا مع الآخرين.

سمينا هذا الشريط النجاح في العلاقات الإنسانية لأننا نعتقد أن أرق ما يمكن أن يتمتع الإنســان به من سعادة يأتيه من خلال العلاقات مع الآخرين. لقد تبين لنا من خلال البحث أن (٨٥٪) من كل متعة الحياة يأتي من خلال العلاقة مع الآخرين والتفاعل معهم، بينما يبقى (١٥٪) لكل مصادر المتعة الأخرى التي تتلخص في الكسب والربح.

من القوانين الهامة في العلاقات الإنسانية: **قانون الجهد غير المباشر**. يقول هذا القانون:

إن كل متعة نحصل عليها في علاقاتنا مع الآخرين نحصل عليها بطريقة غير مباشرة. كان (أرسطو) يقول: إن السعادة لا يحصل عليها الإنسان حينما يذهب إليها مباشرة، وإنما حينما ينغمس في نشاطات أخرى تجلب السعادة. إننا نجد في المجتمع الأمريكي أن هناك كثيراً من الناس لا يؤمنون بشيء، ولا يرون لنشاطهم معنى وهم يريدون السعادة. هذه ليست طريق السعادة، إنما تأتي السعادة بمقدار ما تمنحهم إعجابنا، ونحصل على اهتمامهم بنا بمقدار ما توليهم اهتماماً. وكذلك فإن الطريق الصحيح للحصول على الحب هو منح الحب لمن تريده أن يحبك وتنال احترام الآخر بأن تبدي له احترامك.

ولكن هناك أسباباً أخرى لأن تعرف قدرة الفرد على بناء علاقات جيدة مع الناس. إن هذه العلاقة هي مؤشر على صحة الفرد النفسية. يقول (إيمرسون) في تعريف الصحة النفسية: إنها **ميل للبحث عن الجانب الطيب في أية حالة**. وفعلاً نحن نجد في الحياة أن الناس الذين يتوصلون إلى تحقيق الذات هم الذين يبصرون الجوانب الطيبة في الأمور وفي الناس. وهناك تعريف آخر للصحة النفسية: وهو أن **الصحة النفسية تتناسب مع القدرة على معاشرة أكبر عدد من أصناف الناس**. يعني هذا أن الفرد الذي يستطيع أن

يعاشر أكثر الناس انفتاحاً وأكثر الناس انطواء هو الذي يتمتع بالصحة النفسية. ولكن الشخص الذي لايستطيع أن يعاشر إلا الذين هم من طبقة معينة أو الذين هم منفتحون فحسب هو معتل الصحة النفسية.

وقدرتنا على معاشرة الناس على اختلاف أصنافهم يتوازى مع تقديرنا لذاتنا. قلنا في أول شريط في هذا البرنامج: إن مقدار رضانا عن أنفسنا هو مقياس صحيح لمقدار محبتنا للآخرين. إن الذي يتقبل نفسه بلا تحفظ ولا تردد هو الذي يتقبل الآخرين بشكل طبيعي عفوي أصيل. ولهذا فإن أول خطوة في تقبل الآخرين أن يكون الفرد راضياً عن نفسه متقبلاً لها تقبلاً كبيراً. ولأهمية هذا كنا دائماً نكرر في هذا البرنامج عبارة: أنا راض عن نفسي، أنا راض عن نفسي. ومما يساعدنا على علاقات إيجابية مع الآخرين أن يكون لنا هدف. فالهدف يحقق لنا الرضا عن الذات، وبالتالي يهيئنا لمعاشرة الآخرين. إن الناس الضائعين التائهين في الحياة لايستطيعون بناء علاقات مثمرة مع الآخرين.

ولكن بصرف النظر عن تقدير الذات والرضى عن النفس. ما الخطوات التي تؤمن لنا علاقات راقية مع الآخرين؟ إن الجواب على هذا السؤال ليس مؤكداً. ولكن الذي نعرفه هو أن كل شخص تقابله يحتاج إلى زيادة من تقدير الذات. كل إنسان محتاج إلى تدعيم وتقوية ذاته، حتى الأقوياء. إننا نعرف أننا نحتاج إلى أن نشعر بشعور

طيب عن أنفسنا، والآخرون مثلنا في ذلك، وهذه هي طريقة النجاح معهم، أن نجد كلاماً يدعم رضاهم عن أنفسهم.

إننا نحن البشر أعظم معجزة في الكون، ومن النواحي العجيبة في تكوين الإنسان أن أي شيء تفعله من لفتة كرم ورفع شعور شخص آخر بذاته يرفع من ذاتك أنت. إذا جعلت شخصاً آخر يبني شعوره بذاته وقيمته فأنت في الوقت نفسه تبني شعورك بقيمتك بالدرجة نفسها.

ما الأمور التي تفعلها حتى تُشعر الآخرين بقيمتهم؟

إن ملخص مانفعله:

(١) **إن تُشعر الآخر أنه مهم**. وهذا يتضمن ألا تفعل أي شيء يشعر الآخر أنه غير مهم. إن أعمق أسرار النجاح في العلاقات الاجتماعية أن تتقبل الآخر بصرف النظر عن فئته العرقية ومهنته وقدراته. وأهم شيء أن تتقبل من هم مختلفون عنا، فليس من الصعب أن تتقبل من هم مثلنا والذين يطابق سلوكهم وحديثهم تقاليد المجتمع. إن المراهقين والفئات العرقية الغريبة عنا هم أحوج الناس لأن نتقبلهم. وأوضح طريقة تدل على تقبلك الآخر أن تبتسم له. إن الابتسامة تعدل ألف كلمة. الابتسامة تعني أنني أتقبلك كما أنت. حينما يلتقي شخصان لأول مرة فأول شيء يحصل بينهما حتى قبل الكلام التقبل أو عدم التقبل. وإذا لم يحدث تقبل فمن

المستحيل وجود اتصال حقيقي بينهما، أعني أن الكلام لاينشيء علاقة أصيلة. إن أول شيء ينتظره الآخر منك أن تتقبله، فقبولك له يشعره بأهميته.

(٢) والشيء الثاني الذي تفعله حتى تشعر الآخر بقيمته هو: **الثناء عليه**.إن الثناء أحد أهم مؤشرات تقبل الذات. فكل مرة تمدح فيها الشخص فإن تقديره لذاته يرتفع. ولكن لاتمدح بعبارات عامة. لاتقل أنت سكرتير رائع أو أنت بائع ممتاز. وكذلك لاتمدح باستمرار، وإنما بصورة متقطعة، وخاصة في الأوقات التي لايتوقعها الآخر. ونقطة أخرى أن تمدح مباشرة بعد أداء العمل الذي يعجبك. وكذلك من الملاحظات المهمة أن تمدح ما يعجبك ولا تذكر ما لايعجبك. إن الثناء على الأمور الإيجابية وغض النظر عن الأمور الخاطئة من أقوى الطرق في تثبيت وزيادة السلوك الجيد وتناقص السلوك غير الحسن. هذه الطريقة ناجحة جداً مع الأطفال.

(٣) والخطوة التالية في إشعارك الآخر بأهميته هي: **الامتنان والشكر**. قل بكل بساطة كلمة شكراً كلما دعت الحاجة. لقد سافرت في كل العالم فوجدت كلمة شكراًتفتح لي الأبواب.

(٤) والخطوة التالية: **إبداء الإعجاب**.إن هذه طريقة رائعة في رفع شعور الفرد بقيمته وذاته. أبدِ إعجابك بصفات الشخص أو ممتلكاته. إذا زرت عائلة فأشر إلى شيء من ممتلكاتهم يعجبك ثم قل هذه طاولة رائعة. إن الناس يمتلكون ما يناسب ذوقهم، وامتداح ما

لديهم هو امتداح لذوقهم. وأحياناً وأنت في وسط الحديث مع شخص قل ببساطة إنك معجب بقميصه أو غير ذلك. الذين يمتلكون هذه المهارة يأسرون الناس.

والمهم أولاً ألا تنتقد الشخص أبداً أبداً. إن النقد المهين يحطم النفس ــ والنقد المهين أن تجد في الشخص علة تعتبرها راسخة وجزءاً من شخصيته لايزول ــ إذا نسيت كل محتوى هذه الأشرطة فأريدك أن تتذكر شيئاً واحداً وهو ألا تنتقد أبداً أبداً. إن الناس يفعلون ما يرونه صحيحاً، ولدى الإنسان قدرة عجيبة على تبرير ما يفعل، ومن غير الممكن أن يفعل الإنسان ما يعتقد في عقله الواعي أنه خطأ. وحتى المجرم إذا حادثته تراه يعتقد أنه في الوضع المحدد والظروف المحددة كان عمله هو الصحيح. **لذلك لاتنتقد أحداً.** إن النقد لايأتي بخير، وهو يخفض من شعور الإنسان بقيمته، وكلما خفضت شعور الآخر بقيمته انخفض شعورك بقيمتك أنت. لذلك احذف كل النقد المهين من قاموسك.

وثانياً: **لاتجادل.** إن الجدال يعني أننا نقول للآخر بأن كل ما حصله من خبرة في الحياة لاقيمة له. وحتى إذا دخلت في جدال فاخترع شخصاً وهمياً ــ شخصاً من قش ــ واجعل النقاش مع الشخص الخيالي وكأن الشخص الخيالي هو الذي يقابل جليسك. إن الشخص الذي أمامك هو أمامك وجهاً لوجه، فلا يتراجع حتى

لو تبين له الخطأ. ولذلك قل: هذه فكرة جميلة يازيد، ولكن ما ردك لو قال أحدهم كذا، أو أنني قرأت منذ أيام في الصحيفة كذا، أو كيف تقول لزبون يعترض بكذا. إذا استطعت أن تعرض هذا الكلام عرضاً موضوعياً، فمن المحتمل جداً أن يستطيع جليسك أن يتراجع، لأنه يتراجع أمام شخص غير موجود، فهو لايضطر لأن يخسر الجولة معك. ولكن أفضل من ذلك ألا تجادل. كنت وأنا شاب أجادل كثيراً، وأشعر أنني زورو ــ البطل المعروف ــ بسبب قدرتي على تمزيق الآخر. وفي أحد الأيام كنت في حفلة فتحدث الجالسون حول السياسة، فقلت: ها..ها، هذا حقلي المفضل. وبدأت أتدفق في الكلام. وعند ذلك حدث شيء لاأنساه، لقد بدأ الذين من حولي يتبخرون، انصرفوا في كل اتجاه. هذه حادثة لايمكن أن أنساها. إنه لايكفي أن تكون على صواب، وإنما يجب أن تلاحظ علاقاتك مع الآخرين.

(٥)والخطوة التالية في رفع قيمة الذات لدى جليسك هي: **الاهتمام والانتباه**.إننا ننتبه إلى ما نعتبره هاماً ولا ننتبه إلى ما نعتبره تافهاً. ولذلك فإن انتباهنا إلى الآخر يعني أنه هام. إننا نعلم أن من لاينتبه إلينا يشعرنا بالإحباط والغضب. وهكذا شأن الآخرين. وطريقة إبداء الاهتمام والانتباه أن تستمع وتصغي. إن الاستماع والإصغاء يبني الثقة والشعور بالأهمية. ولا تنس أن الاستماع يقوي شخصيتك أنت، فالاستماع يحتاج إلى ضبط النفس. إن العقل

الإنسان يستطيع التعامل مع (٤٥٠ ــ ٥٠٠) كلمة في الدقيقة، بينما الناس يتكلمون حوالي (١٥٠) كلمة في الدقيقة. ولهذا فإن متابعة كلام الآخر قد لايستدعي كل انتباهك. ولكن إذا فكرت في أشياء أخرى فقد يفوتك بعض كلامه. ولهذا اهتم بمتابعة كلامه فهذا يبني مستوى عالياً من الشخصية لديك وهو كذلك يبني الشعور بقيمة الذات لدى المتكلم. إن كثيراً من البائعين يكون العامل الهام في نجاحهم مع الزبون أنهم يحسنون الاستماع.

وطريقة حسن الاستماع: **أن تستمع ووجهك تجاه الشخص،** ولا تلتفت عنه. وثانياً **انتظر قبل الجواب،** فالانتظار يعني أنك تعطي أهمية لكلامه. وثالثاً **حدد موقفك من كلامه** إذا كان عندك غموض في فهم ما يقول، فهذا يشعر جليسك بأنك تريد فهم كلامه بدقة. ورابعاً **اسأل جليسك بعض الأسئلة أثناء الحديث.** واجعل الأسئلة ذات طرف مفتوح. أي لاتحاصره بأسئلتك، بل اسأله أين، متى، كيف، لماذا؟ وأخيراً تقبل المسؤولية كاملة عن إدارة الحديث.

ومن القواعد التي يجب معرفتها في العلاقات مع الآخرين قاعدة البومبرانغ.

البومبرانغ: هي أداة للصيد يرميها الصائد فتعود إليه بقوة بعد أن تصيب الهدف. إن كلامنا للآخرين هو مثل البومبرانغ. إنه يعود إلينا بقوة أكثر مما أطلقناه. والمقصود بالطبع ما أخبنا إليه سابقاً، وهو أن

أثر الكلام الإيجابي الذي نتكلمه يعود علينا إيجابياً، والكلام السلبي يعود علينا سلباً.

مع من نقيم العلاقات؟

أ- العلاقة بين الزوجين

هناك مجالات معروفة يقيم الفرد فيها العلاقات. ولكننا سنركز على دائرة خاصة من العلاقات بسبب أهميتها،وهي **مجال الزواج**. إن أول مشكلة في العلاقة بين الزوجين: عدم الالتزام الكامل بالعلاقة، نجد حالات كثيرة لايريد الزوجان تبني العلاقة كاملة، كل واحد لايريد أن يعطي العلاقة كل قلبه، وإنما يعطي القليل وينتظر ليرى ماذا يعطي الآخر، سواء مادياً أو معنوياً. هو لايريد أن يخسر ببذل شيء أكثر من الطرف الآخر. هذا السلوك هو ذو معنى سلبي على مستوى العلاقات. إنه يعني أن الآخر ليس جيداً بالمقدار الكافي حتى يبذل من أجله شيء، وإنما هي علاقة واحدة بواحدة. قم بقرار من طرفك أن تمضي بالعلاقة إلى التبني الكامل. ماذا سيكون رد فعل الطرف الآخر؟ إن الطرف الآخر إما أن لايريد فعل الشيء نفسه، فعندئذ لايعود للعلاقة معنىً ولايجوز أن تستمر، وإما أن يكتسب

الجرأة منك فيندفع في العلاقة بكل قلبه وعندئذ تزدهر العلاقة.

وبالمناسبة نشير إلى عقود الزواج التي تتم في أمريكا والتي يذكر فيها واجبات كل من الطرفين. إن صديقاً لي يدير مكتباً لعقود الزواج، وهو يقول إن (٩٥٪) من تلك العقود تخفق وتنتهي بالطلاق في غضون سنوات. هذا لأن العقد ذي البنود الكثيرة من الواجبات يعني عدم الثقة.

ومشكلة أخرى في علاقات الزواج هي محاولة تغيير الطرف الآخر. ليس هناك ما يسمم العلاقة الزوجية أكثر من الافتراض باستمرار أن الطرف الآخر ليس جيداً في حالته الحاضرة، وأنه يجب أن يتغير. كثيراً ما نلاحظ أن الشخص الآخر إذا أصررنا أن يتغير فإنه يثبت أقدامه في موضعه حتى ولو كان يريد أن يتغير قبل إصرارنا. إنه لايريد أن يكون تحت الضغط. إننا حينما نطلب من الطرف الآخر أن يتغير فنحن نقول له إنه لاقيمة له، ونحن نريد منه أن يعترف أمام ذاته أنه لاقيمة له. إن مقداراً كبيراً من التوتر في العلاقات الزوجية يزول إذا قبلنا الطرف الآخر كما هو. لاطريقة لتغير إنسان إذا لم يرد بإخلاص ومن كل قلبه أن يتغير.

ومشكلة أخرى في العلاقات الزوجية هي التوقعات السلبية. نحن نعلم أن التوقعات سوف تتحقق إذا سمحنا لها أن تبقى في عقلنا، سواء كانت توقعات سلبية أم إيجابية. والقاعدة الهامة في العلاقات

أن تتوقع الشيء الممتاز دوماً. إنك إذا توقعت الشيء الجيد فالشيء الجيد سيتحقق.

وآخر المشكلات التي نذكرها هنا هي مشكلة عدم التوافق بين الزوجين. الواقع أن أي شخصين يختلفان أحدهما عن الآخر اختلافاً كبيراً. والذي يحدث في العلاقة الزوجية أن الطرفين يظنان في أول الطريق أنهما متشابهان، ثم بعد مرور الزمن يلاحظان أن الفروق تزداد أكثر فأكثر. إن الفروق في المزاج قد يكون لصالح الطرفين، فإذا كان أحد الطرفين حاد المزاج فمن المصلحة أن يكون الآخر بعكس ذلك، وهكذا بقية الصفات؛ لذلك يجب أن تستمر العلاقة برغم الفروق، إلا أنه في بعض الحالات يكون قطع العلاقة هو الحل السليم، ولا يعني قطع العلاقة أن أحد الطرفين فاشل، ولكن يعني أنهما لم يتوافقا. ليذهب كل طرف في طريقه. ويقولون ماذا نفعل بالأطفال فهم الضحية؟ والحقيقة أن الحياة العائلية إذا صارت شقاء فالأطفال أكثر من يتضرر. إن الهدف الأول من العلاقة أن نرفع من تحقيق الذات وليس أن نخفضها، فإذا أخفقت العلاقة أن تساعدنا على النمو فلا يجوز أن تستمر.

القواعد الرئيسة في العلاقات

١ ـ إن المتشابهين يتجاذبان: المتشابهان في السعادة هما أسعد الناس حيث يتشاطران السعادة فتزداد لدى كلا الطرفين. أما إذا عاش السعيد مع غير السعيد فالذي يحدث أن تنخفض سعادة السعيد ولا يرتفع شقاء غير السعيد. هذا يخطىء فيه كثير من الناس حين يريد أن يشارك الآخر في سعادته فيخسر السعادة ولا يزيل تعاسة الآخر.

٢ ـ إن الشعور بالرضى مع الآخر أهم من الشعور بالحب. يمكن أن نعيش مع من لانحب، ولكن لابديل للشعور بالرضى والاحترام. اسأل نفسك دوماً عن زوجك هل هذا ـ أو هذه ـ أحسن صديق لي؟ هل أستطيع أن أخبره ـ أو أخبرها ـ بأسرار أعمق مما أخبر أي شخص آخر؟

٣ ـ المختلفان في المزاج يمكن أن يلتقيا، ولكن في المزاج فقط. النشيط قد يسعد مع غير النشيط، والمنفتح مع المنطوي، وهكذا.. هنا يحدث نوع من التوازن بين المزاجين. ولكن هذا لايصح في الآراء والعادات العقلية، فهناك حاجة إلى نوع من التشابه في مجال الآراء والعادات العقلية. إذا أردت أن تعرف هل يتوازن الطرفان أو العشيران في المزاج فراقب حديثهما. كلما تحدث شخصان فهما

يقضيان بمجموعهما (٩٠٪) من الوقت في الحديث و(١٠٪) صامتين. وكل واحد من الطرفين يحتل مقداراً من الحديث بحسب حاجته أو رغبته في الحديث وبمقدار ما يريد الآخر أن يستمع. وإذا كان التوافق بين مقدار ما يريد أحد الجليسين أن يتحدث وما يريد الآخر أن يستمع فإن الحديث يكون ناجحاً. إذا تحدث كل منهما (٤٥٪) من الوقت فالمجموع (٩٠٪)، ويبقى (١٠٪) للصمت؛ فهذا حديث ناجح. وإذا كان أحدهما يتحدث (٧٠٪) من الوقت والآخر يرغب في (٢٠٪) من الحديث فهذا ناجح أيضاً. ولكن إذا كانت رغبة كل منهما (٧٠٪) أو أكثر من زمن الحديث فكيف يمكن التوافق؟ هنا يحدث توتر في العلاقة. وكذلك إذا أنهى كل منهما ما عنده في (٣٠٪) من الوقت، فإن كلاهما يجلس صامتاً بعد ذلك، وهنا يوجد فجوة. إن هذا يعني أن مقدار ما بينهما من أرضية مشتركة غير كاف. يبين لك هذا المنطق أهمية التكامل في المزاج بين الفريقين.

ب- العلاقة مع الأطفال

وننتقل هنا إلى الحديث عن علاقة خاصة أخرى هي قلب العلاقة في المجتمع:

العلاقة مع الأطفال. قال أحدهم: إن الإنسان يقضي (٣٠) أو (٤٠) سنة من عمره وهو يحاول التغلب على ماحمل من مشكلات في الخمس سنوات الأولى. إن نوع التفاعل بين الطفل وأبويه في سنين التشكيل الأولى يحدد شكل حياته كلها إلى حد بعيد

مادور الأبوين؟ لقد كتب الكثير عن ذلك. وأنا أعتقد أن دور الأبوين يتلخص في أن يغذيا شعور أولادهما بتقدير النفس. إن مقياس نجاح الأبوين هو بمقدار ما ينجحان في إنشاء تقدير الذات عند أولادهم. إذا استطاع الإنسان أن يدخل سن الشباب وهو يشعر بمقدار طيب من احترام الذات وتقبل نفسه فلا شيء يعادل ذلك أهمية. إن هذا يحتاج إلى تدفق دائم من الحب من الوالدين، ويحتاج أن لاننقد الأولاد. لايجوز أبداً أبداً أن ننتقد الأولاد نقداً مهيناً. إنه لاشيء أكثر تحطيماً وضرراً من النقد المهين من قبل الأبوين. وبالمقابل لاشيء يبني قيمة النفس وتقبل الذات واحترامها مثل التدفق الدائم من الحب.

كيف ينقل الوالدان شعورهما بالحب إلى أولادهما؟

هناك أربع طرق:

الطريقة الأولى ـــ **اجعل حبك لهم غير مشروط**: اجعله حباً من كل قلبك ولا يتوقف على سلوك ولدك. إن هبة الحب الخالص لايعدلها أية هبة في الحياة. إنها أغلى هدية تقدمها لأبنائك. ابنتي عمرها أربع سنوات وأنا أقول لها أثناء ملاعبتي لها: ياكريستين كم تحبك بابا؟ فتشير بيديها مسافة ضيقة وتقول: هكذا. فأقول: لا! كم تحبك بابا ياكريستين؟ فتفتح يديها قليلاً وتقول: هكذا. وأخيراً أقول: يا كريستين افتحي يديك بأوسع ما تستطيعين. فتقول: أنت تحبني هكذا، وتفتح يديها على أوسع مدى وأقول لها عندئذ: ألا تذكرين لما أرسلتك إلى غرفتك ومنعتك من الجلوس معنا. فتقول: مع ذلك أنت تحبني هكذا، وأقول: ألا تذكرين حين شتمتك؟ فتقول: ومع ذلك أنت تحبني هكذا. وأقول: ألا تذكرين حين ضربتك وكنت أصرخ؟ فتقول: يابابا أنا أعرف أنك تحبني بهذا القدر مهما فعلت. إنني أعيد هذا المشهد كثيراً حتى يدخل إلى عقلها الباطن، حتى تعلم أنني وأمها نحبها بلا شروط. إنه لاشيء يحطم تقدير الذات مثل الحرمان من الحب.

الطريقة الثانية في توصيل الحب إلى أولادك هي **القبلة والضم إلى الصدر والتربيت ومسح الشعر**. هذا يشعر الأبناء بأهميتهم

ومنزلتهم عندك. نلاحظ في هذا الخصوص أن الطفل الذكر يتلقى كمية الضم والقبلات نفسها التي تتلقاها الأنثى حتى سن عام واحد، ثم يحصل على (٥٪) مما تتلقاه البنت. ويعتبر كثير من علماء النفس أن هذا هو السبب الذي يجعل الصبي يورط نفسه في مشكلات ومصاعب. ومهما أكثرت من ضم الطفل إلى صدرك فهذا ليس إسرافاً.

الطريقة الثالثة ــ **التلاقي بالبصر**: إن هذا وقود عاطفي يمكن للوالدين أن يزودا أبناءهما به. ومن المؤسف في مجتمعنا أن الوالدين ينظران إلى أولادهما حينما يريدان العبوس والزجر. قليلاً ما ينظران نظرة مباشرة بحيث تلتقي العيون حتى ينقلا إلى ولدهما الحب والعطف والإعجاب. ولهذا السبب يصبح الإنسان بعد أن يكبر حساساً لنظر الناس، فإذا نظروا إليه بسخرية شعر بنفسه صغيرة.

الطريقة الرابعة ــ **الاهتمام المركز**: إعطاء الأولاد وقتاً مركزاً بلا راديو ولا تلفزيون ولا غيره. لقد ظهر من خلال البحث أن الآباء يعطون أولادهم الصغار دقيقتين في الأسبوع، ويعطون أولادهم الذين هم في سن المراهقة ٤ دقائق. إن هذا هو سبب المخدرات والانحراف الخلقي والجنسي. إن الأطفال يحتاجون إلى المؤازرة والدعم بلا شروط، وحين يكون سلوكهم صعباً فهم أحوج إلى الدعم العاطفي. والمراهقون بالذات هم أحوج الأعمار إلى أن يشعروا أن والديهم إلى جانبهم كل الوقت. لقد وجد باحث في

جامعة هارفارد أن **أهم سبب للشعور بتحقيق الذات هو الجو العائلي الدافئ العطوف**، والسبب الثاني **أن يكون الوالدان واثقين بأولادهما ويتوقعان منهم الشيء الممتاز الجيد**. إنهما لايطلبان السلوك الرائع من خلال إلقاء الأوامر، ولكن يتوقعان أن يصدر السلوك الجيد من أولادهما بشكل طبيعي. توقع الشيء الأحسن من أولادك على الدوام، وعلمهم أن يكرروا: أنا راضٍ عن نفسي. ابنتي تقف أمام المرآة وتقول: أنا أحب نفسي. والذي عليه أن يعلم الأطفال أن يشعروا ويصرحوا بالرضى عن الذات هو الأبوان. هؤلاء الأطفال الذين نشأوا وهم يشعرون بتقبل النفس والرضى عن الذات هم الذين يتفوقون في الدراسة وهم الذين ينجحون في المجتمع، ولا ينحدرون إلى السلوك المنحرف ولا يفعلون ما يؤذي أجسامهم ولا عقولهم. كل هذا لأنهم راضون عن أنفسهم ويحبون أنفسهم. وهذا يرجع إلى أن الأبوين يثقان بهم ويحبانهم بلا شروط. وبمقدار ما يبدي الأبوان من حب، يشعر الأولاد بالثقة والأمان، ولايمكن لأحد أن يلعب بهم ويدفعهم في كل اتجاه.

يسألني بعض الناس: كيف نفعل إذا كنا قد أخطأنا فعلاً مع أولادنا واستخدمنا النقد المهين وتولد لدى أولادنا عدم الأمان وشيء من المشاعر السلبية؟ والجواب: لقد وجدنا حلاً لتعديل الكفة وإعادة الأطفال إلى الوضع الصحيح. اجمع أولادك حولك واعتذر

عن كل نقد مهين، وأخبرهم أن كل نقد مهين يخفض من فعاليتهم، وقل لهم إنك لم تكن تفعل ذلك قاصداً. هذا الاعتذار هو قبولك للمسؤولية مئة بالمئة عن كل شعور بالذنب لدى أولادك. إن هذا يرفع عبئاً ثقيلاً عن ظهورهم، وهو عبء حمل الشعور بالذنب. إن واجبك أن تتقبل أنت حمل هذا العبء.

كان الناس يظنون في الماضي أن الأب الذي يعتذر لأولاده يكون ضعيفاً في نظرهم ويفقد ثقتهم. لقد تبين الآن أن هذا كله خطأ. إن الاعتذار يعني القوة، وإن من الضروري أن ينشأ لدى الطفل شعور بأن أبويه بشر، وليسوا كائنات مقدسة. إن اعتذارك لولدك يرفع العبء عن ظهره، ولعله يشعر لأول مرة في حياته بتخلصه من أغلال كانت تقيده. وبعد ذلك تعد أولادك أنك لن تنتقدهم نقداً مهيناً في كل حياتك. وبعد ذلك تصور النقد المهين كأنه بلاء أو سرطان. لاشك أنه سيحدث عدم التفاهم والتأنيب. ولكن لايجوز أبداً أبداً أن يحدث نقد مهين. وإذا حصل أن أخطأت ووجهت بعد ذلك نقداً مهيناً فاسمح للأطفال أن يقولوا: يا أبي هل هذا نقد مهين؟ وإذا أمسكوك فعلاً وأنت ترتكب هذا الخطأ فاعتذر إليهم حالاً. إن ابنتي ربيت تربية حرة جداً، ولذلك يحدث أن تقوم بتصرفات تزعجنا، فنعاقبها وقد نضربها. ولكني أذهب دائماً بعد ذلك إليها وأحتضنها وأقول: يابنتي إنني عاقبتك، وأنا آسف. فهل تسامحيني؟ وكل مرة تقول: نعم يا أبي أنا مسامحة. وحالاً يضيء

وجهها. **أشد ما يؤلم الطفل ليس العقاب، ولكن الخوف من أن يفقد حب الأبوين.** ولهذا يحتاج الطفل أن تؤكد له على حبك له مرات ومرات.

وأخيراً في هذا البرنامج نتساءل عن هدف الحياة. هذا شيء بحثه الباحثون كثيراً في كل العصور. إني أجد أن هدف الحياة هو علاقات المودة وتقبل الآخرين. إذا استعرضنا كل ما قمنا به في الحياة واستعرضنا إنجازات كثيرة من أي نوع: سياسية، اقتصادية، عملية، مهارات يدوية وعقلية، ولكن إذا لم نستطع تحقيق علاقات إنسانية طيبة حميمة فقد فشلنا كبشر. والطريق إلى تحقيق علاقات إنسانية طيبة أن نشعر أن لنا أهمية. قل أنا راضٍ عن نفسي، وأقبل المسؤولية كاملة واحذف من حياتك كل المشاعر السلبية. حدد الأهداف التي تريدها، وماذا تريد أن تكون. حقق السيطرة على وقتك، وثق بالقدرة الخفية الفائقة لديك حتى تتمكن من الوصول إلى أهدافك. تعلم أن تحب الآخرين، ولكننا نكرر أن محبة الآخرين تبدأ من محبتك لنفسك. إن الرضى عن النفس هو الذي يعلمنا محبة الآخرين. إن تقبل الآخرين لاينبع إلا من الرضى عن نفسك. إن أعظم من أنتجوا الأشياء التي لها قيمة في الحياة هم الذين أعطوا أكبر مقدار من الحب.

إن هناك عبارة تلخص كل ما أريد أن أقوله، وهي عبارة نقشتها عائلة عرفت الحب ونشرت الحب بين أبنائها. تقول العبارة: **الحياة في الدنيا قصيرة، ولا يبقى إلا ما أنضجه الحب.**



براين تريسي مستشار وكاتب ومحاضر، صاحب محاضرات صوتية في مجال النجاح في عالم الأعمال، هي الأكثر رواجاً على مستوى العالم. براين كندي مواليد عام 1944، من عائلة فقيرة، لم يكمل تعليمه الثانوي، فانخرط في وظائف يدوية، وكان بيته في كثير من الأوقات سيارته. وعندما كان عمره 20 سنة. أراد براين أن يرتحل حول العالم، وأن يعبر الصحراء الكبرى، وهو يقود سيارته من كندا إلى الولايات المتحدة ومنها – على ظهر سفينة شحن - إلى إنجلترا. من هناك شق طريقه عبر القنال الانجليزية إلى فرنسا على ظهر دراجة هوائية وحتى أسبانيا وجزيرة جبل طارق، وحتى بلغ جوهانسبرج في جنوب أفريقيا، حيث عاش وعمل لمدة سنتين، ليعود بعدها إلى لندن، ليعمل فيها بعض الوقت، ومنها إلى ألمانيا، ليبدأ في 1968 رحلته البرية من إنجلترا وحتى سنغافورة، مرورا بأوروبا وتركيا وإيران وباكستان والهند وماليزيا حتى سنغافورة ، ومنها إلى تايلاند حيث عمل هناك لمدة عامين . خلال 8 سنوات عمل براين في قرابة 80 دولة ، وسنحت له الفرصة لتعلم رياضة الكاراتيه على يد الدكتور ألبرت شيفتزر، وتعلم فلسفتها وحكمتها، مما ساعده كثيرا على النجاح ودروبه في الحياة. في الثلاثينات من عمره، عاد براين ليدرس ويحصل على شهادته في الأعمال .

تنوعت وظائف براين ما بين المبيعات والتسويق والاستثمار والعقارات والتصدير والتوزيع والاستشارات الإدارية، وقبل أن يؤسس شركته، كان مدير عمليات لشركة تحقق 75 مليون دولار مبيعات سنوية. كل عام، يحاضر براين لأكثر من 450 ألف شخص، في العديد من مواضيع الإدارة والقيادة والتخطيط ووضع الأهداف وتنفيذها، وتطوير الذات والإبداع .في عام 1981، بدأ براين في تسجيل محاضراته الصوتية، وخلال 25 سنة، كانت حصيلته أكثر من 300 برنامج تدريب صوتي ومرئي من محاضرات وكتب ومقالات ونصائح، مع برامج تليفزيونية وراديو، ترجمت لأكثر من 24 لغة، ويحمل في جعبته حصيلة 25 سنة من العمل، و40 كتابا من كتب براين حققت له لقب أفضل كاتب .

يرى براين أن الفشل في الحياة أمر طبيعي مثل التنفس، فهو فشل في الدراسة، وفشل في أول ثلاث محاولات لعبور الصحراء، وفشل في الوظائف الأولى التي عمل بها، وفشل في البداية حين امتهن وظيفة البيع، وحين انتقل للإدارة وقع في أخطاء لا تحصى، لكنه تعلم من كل هذه المحاولات الفاشلة، وحول الفشل إلى نجاح، عبر كتبه ومحاضراته وبرامجه التدريبية .

يؤمن براين بأن المرء منا يتحكم في مصيره، وأن الاجتهاد والعمل الشاق والمثابرة وتنظيم الوقت كفيلة ببلوغ الهدف لأي شخص . يرى براين أن كل ناجح في الحياة تعرض للفشل مرات كثيرة، لكن الناجح هو المثابر الذي يستمر في التجربة حتى يكتب له النجاح .

